

**ANALISIS DETERMINAN INTENSI BERWIRAUSAHA
MAHASISWA JURUSAN AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI
DAN BISNIS UNIVERSITAS BRAWIJAYA**

Disusun Oleh:

Umasita Hardhini

NIM. 115020313111001

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Meraih Derajat Sarjana Ekonomi



**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG**

2018

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul:

**“ANALISIS DETERMINAN INTENSI BERWIRAUSAHA MAHASISWA
JURUSAN AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BRAWIJAYA”**

Yang disusun oleh :

Nama : Umasita Hardhini
NIM : 115020313111001
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jurusan : S1 Akuntansi
Bidang Kajian : Akuntansi Keperilakuan

Disetujui untuk digunakan dalam ujian komprehensif.

Malang, 19 Juli 2018

Dosen Pembimbing,


(Putu Prima Wulandari, MSA., Ak., CA)
NIP. 87021502320016

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi dengan judul:

**ANALISIS DETERMINAN INTENSI BERWIRSAUSAHA MAHASISWA
JURUSAN AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BRAWIJAYA**

Yang disusun oleh:

Nama : Umasita Hardhini
NIM : 115020313111001
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jurusan : Akuntansi

Telah dipertahankan di depan dewan penguji pada tanggal 19 Juli 2018 dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima.

1. Putu Prima Wulandari, SE, MSA., Ak
NIP. 20110687 0215 2 001
(Dosen Pembimbing)
2. Kristin Rosalina, SE, MSA., Ak
NIP. 198604022015042002
(Dosen Penguji I)
3. Ayu Fury Puspita, SE, MSA., Ak
NIP. 2013128812142001
(Dosen Penguji II)

Malang, 19 Juli 2018

Ketua Program Studi S1 Akuntansi

Dr. Dra. Endang Mardiaty, M.Si., Ak.
NIP. 19590902 198601 2 001

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Uma Sita Hardhini

NIM : 115020313111001

Jurusan : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Alamat : Jl. Dieng Atas, Perumahan Indah Dieng Blok A no 7, Malang

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi berjudul:

"Analisis Determinan Intensi Berwirausaha Mahasiswa Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Brawijaya"

Yang ditulis adalah benar-benar hasil karya sendiri dan bukan merupakan plagiat dari skripsi orang lain.

Apabila di kemudian hari ternyata pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademis yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan bilamana diperlukan.

Malang, 19 Juli 2018

Yang membuat pernyataan,



Uma Sita Hardhini

NIM.115020313111001

SURAT PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan bahwa mahasiswa:

Nama : Umasita Hardhini
NIM : 115020313111001
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jurusan : S1 Akuntansi
Bidang Kajian : Akuntansi Keperilakuan

Telah melaksanakan penelitian terhadap Mahasiswa Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya, sesuai dengan judul penelitian:

**“ANALISIS DETERMINAN INTENSI BERWIRAUSAHA
MAHASISWA JURUSAN AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI DAN
BISNIS UNIVERSITAS BRAWIJAYA”**

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

Malang, 19 Juli 2018

Dosen Pembimbing,



(Putu Prima Wulandari, MSA., Ak., CA)
NIP.87021502320016

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Diri

Nama Lengkap : Uma Sita Hardhini

Tempat, Tanggal Lahir : Malang, 20 Februari 1993

Jenis Kelamin : Perempuan

Agama : Islam

Alamat : Sitiarjo, Rt 11, Rw 02

Kecamatan Sumbermanjing Wetan, Kab. Malang

No. Telepon/HP : 082337787060

E-mail : umasitahardhini@gmail.com



Riwayat Pendidikan

| Tahun Lulus | Program Pendidikan | Instansi | Jurusan/Program Studi |
|-------------|--------------------|-----------------------|-----------------------|
| 2005 | SD | SDN Sitiarjo 3 | - |
| 2008 | SMP | SMPN 15 Malang | - |
| 2011 | SMA | SMAN 5 Malang | IPS |
| 2018 | Sarjana Ekonomi | Universitas Brawijaya | Akuntansi |

Pengalaman Kepanitiaan

| Tahun | Acara | Jabatan |
|-------|--------------------------------|------------------------------|
| 2014 | Brawijaya Accounting Fair 2014 | Staff Divisi Liaison Officer |

Pengalaman Organisasi

| Tahun | Keterangan | Jabatan |
|-----------|--------------------------------------|--|
| 2013-2014 | Himpunan Mahasiswa Jurusan Akuntansi | Staf Departemen Informasi dan Komunikasi |

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kehadirat Allah SWT atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyajikan tulisan skripsi dengan judul:

**“ANALISIS DETERMINAN INTENSI BERWIRAUSAHA MAHASISWA
JURUSAN AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BRAWIJAYA”**

Tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang. Saya menyadari bahwa selesainya skripsi ini dapat berjalan dengan baik disebabkan dukungan dari banyak pihak. Untuk itu saya menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Bapak Nurkholis, SE., M.Bus.(Acc)., Ak., Ph.D selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya
2. Ibu Dr. Dra. Endang Mardiaty, M.Si., Ak selaku Ketua Program Studi S1 Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya
3. Ibu Putu Prima Wulandari, SE., MSA., Ak selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan evaluasi yang sangat berharga sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
4. Ibu Kristin Rosalina, SE. MSA., Ak selaku Dosen Penguji I yang telah meluangkan waktu untuk menguji serta memberikan evaluasi.
5. Ibu Ayu Fury Puspita, SE. MSA., Ak selaku Dosen Penguji II yang telah meluangkan waktu untuk menguji serta memberikan evaluasi.
6. Keluarga saya (Bapak Wasito, Ibu Ken, Mas Andik, Mbak Hermin, Mbak Ana) yang telah memberikan segala dukungan, doa, kasih sayang,

perhatian, dan kesabaran yang tiada henti selama menyelesaikan skripsi ini.

7. Pacar saya, Mas Roma yang dengan setia menunggu, bersabar dan memberikan semangat yang tak terhingga dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Sahabat saya Brotherhood yang telah memberikan semangat, serta menghibur saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Sahabat Geng Uno yang telah membantu dan menemani saya dalam menjalani kehidupan perkuliahan.
10. Teman-teman seperjuangan Mahasiswa yang telah berjuang bersama, membantu dan memberikan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga Allah SWT membalas kebaikan dan ketulusan semua pihak yang telah membantu menyelesaikan skripsi ini dengan melimpahkan rahmat dan karunia-Nya. Semoga karya penelitian tugas akhir ini dapat memberikan manfaat dan kebaikan bagi banyak pihak.

Malang, 19 Juli 2018

Umasita Hardhini

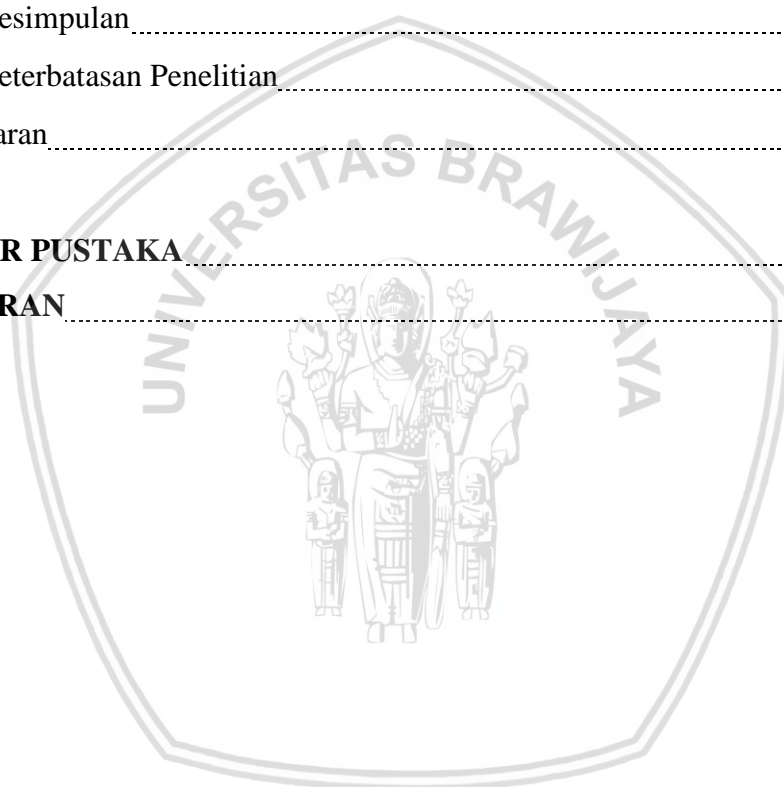
DAFTAR ISI

| | |
|---|-----|
| KATA PENGANTAR | iii |
| DAFTAR ISI | v |
| DAFTAR TABEL | ix |
| DAFTAR GAMBAR | x |
| DAFTAR LAMPIRAN | xi |
| ABSTRAK | xii |
| BAB I : PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang | 1 |
| 1.2 Perumusan Masalah | 5 |
| 1.3 Tujuan Penelitian | 6 |
| 1.4 Manfaat Penelitian | 6 |
| 1.4.1 Manfaat Teoritis | 6 |
| 1.4.2 Manfaat Praktis | 7 |
| BAB II : TINJAUAN PUSTAKA | 8 |
| 2.1 Penelitian Terdahulu | 8 |
| 2.2 Kajian Teori | 11 |
| 2.2.1 Intensi Wirausaha | 11 |
| 2.2.2 Theory of Planned Behavior (TPB) | 13 |
| 2.2.3 Sikap Pribadi | 14 |
| 2.2.4 Norma Subjektif | 16 |
| 2.2.5 Perceived Behavioral Control | 17 |
| 2.3 Kerangka Konsep Penelitian | 18 |
| 2.4 Kerangka Pikir Penelitian | 20 |
| 2.5 Perumusan Hipotesis | 21 |
| 2.5.1 Hipotesis Pengaruh Sikap Pribadi/ <i>Personal Attitude</i> terhadap Intensi Berwirausaha | 21 |
| 2.5.2 Hipotesis Pengaruh Norma Subjektif/ <i>Subjective Norm</i> terhadap Intensi Berwirausaha | 22 |

| | |
|--|----|
| 2.5.3 Hipotesis Pengaruh Persepsi Kendali Perilaku/ <i>Perceived Behavioral Control</i> terhadap Intensi Berwirausaha..... | 23 |
| 2.5.4 Hipotesis Pengaruh Sikap Pribadi/ <i>Personal Attitude</i> , Norma Subjektif/ <i>Subjective Norm</i> , dan Persepsi Kendali Perilaku/ <i>Perceived Behavioral Control</i> terhadap Intensi Berwirausaha/ <i>Enterpreneural Intention</i> | 24 |
| 2.6 Identifikasi Variabel Penelitian dan Definisi Operasional Variabel.... | 25 |
| 2.6.1 Identifikasi Variabel Penelitian..... | 25 |
| 2.6.1 Definisi Operasional Variabel..... | 26 |
| BAB III : METODE PENELITIAN | 31 |
| 3.1 Jenis Penelitian..... | 31 |
| 3.2 Metode Penentuan Sampel..... | 31 |
| 3.2.1 Populasi..... | 31 |
| 3.2.2 Sampel dan Metode Sampling..... | 32 |
| 3.3 Metode Pengumpulan Data..... | 34 |
| 3.4 Instrumen Penelitian..... | 35 |
| 3.5 Uji Instrumen Penelitian..... | 36 |
| 3.5.1 Uji Validitas..... | 36 |
| 3.5.2 Uji Reliabilitas..... | 37 |
| 3.6 Metode Analisis..... | 37 |
| 3.6.1 Uji Asumsi Klasik..... | 38 |
| 3.6.2 Analisis Regresi Linier Berganda..... | 39 |
| 3.6.3 Pengujian Hipotesis..... | 41 |
| 3.7 Hasil Pilot Test..... | 43 |
| 3.7.1 Demografi Responden Uji Pilot..... | 43 |
| 3.7.2 Uji Validitas untuk Uji Pilot..... | 45 |
| 3.7.3 Uji Reliabilitas untuk Uji Pilot..... | 52 |
| BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN | 54 |
| 4.1 Gambaran Umum..... | 54 |
| 4.1.1 Profil Universitas Brawijaya..... | 54 |

| | |
|---|----|
| 4.1.2 Visi dan Misi Universitas Brawijaya | 55 |
| 4.1.3 Profil Fakultas Ekonomi dan Bisnis | 56 |
| 4.1.4 Visi, Misi dan Tujuan Fakultas Ekonomi dan Bisnis | 57 |
| 4.1.5 Profil Jurusan Akuntansi | 58 |
| 4.1.6 Visi dan Misi Jurusan Akuntansi | 59 |
| 4.2 Demografi Responden Penelitian | 60 |
| 4.3 Statistik Deskriptif Variabel Penelitian | 61 |
| 4.3.1 Analisis Deskriptif Variabel Daya Tarik/ Sikap Pribadi/ <i>Personal Attitude</i> Mahasiswa Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya | 61 |
| 4.3.2 Analisis Deskriptif Variabel Norma Subjektif/ <i>Subjective Norm</i> Mahasiswa Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya | 63 |
| 4.3.3 Analisis Deskriptif Variabel Persepsi Kendali Perilaku/ <i>Perceived Behavioral Control</i> Mahasiswa Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya | 65 |
| 4.3.4 Analisis Deskriptif Intensi Berwirausaha Mahasiswa Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya | 68 |
| 4.4 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas | 70 |
| 4.5 Hasil Uji Asumsi Klasik | 75 |
| 4.5.1 Uji Multikolinieritas | 75 |
| 4.5.2 Uji Heteroskedastisitas | 76 |
| 4.5.3 Uji Normalitas P Plot | 78 |
| 4.6 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda | 79 |
| 4.7 Pengujian Hipotesis | 81 |
| 4.7.1 Uji T | 81 |
| 4.7.2 Uji F | 83 |
| 4.7.3 Hasil Analisa Koefisien Determinasi (R^2) | 84 |
| 4.8 Pembahasan | 85 |
| 4.8.1 Hubungan Sikap Pribadi/ <i>Personal Attitude</i> terhadap Intensi Berwirausaha | 85 |
| 4.8.2 Hubungan Norma Subjektif/ <i>Subjective Norm</i> | |

| | |
|---|-----|
| terhadap Intensi Berwirausaha..... | 87 |
| 4.8.3 Hubungan Persepsi Kendali Perilaku/ <i>Perceived Behavioral Control</i> | |
| terhadap Intensi Berwirausaha..... | 89 |
| 4.8.4 Hubungan Sikap Pribadi/ <i>Personal Attitude</i> , Norma | |
| Subjektif/ <i>Subjective Norm</i> , Persepsi Kendali Perilaku/ <i>Perceived</i> | |
| <i>Behavioral Control</i> terhadap Intensi Berwirausaha..... | 92 |
| BAB V : PENUTUP | 95 |
| 5.1 Kesimpulan..... | 95 |
| 5.2 Keterbatasan Penelitian..... | 97 |
| 5.3 Saran..... | 97 |
| DAFTAR PUSTAKA | 99 |
| LAMPIRAN | 102 |



DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 2.1 Indikator variabel daya tarik / sikap pribadi (<i>personal attraction/attitude</i>)..... | 27 |
| Tabel 2.2 Indikator variabel norma subjektif / <i>subjective norm</i> | 28 |
| Tabel 2.3 Indikator variabel persepsi kendali perilaku/ <i>Perceived Behavioral Control</i> | 29 |
| Tabel 2.4 Indikator variabel intensi berwirausaha / <i>entrepreneurial intention</i> | 30 |
| Tabel 3.3 Demografi Responden Uji Pilot..... | 44 |
| Tabel 3.4 Hasil Korelasi Pearson Variabel Daya tarik/ sikap pribadi (<i>personal attraction/attitude</i>)- PA..... | 46 |
| Tabel 3.5 Hasil Korelasi Pearson Variabel Persepsi Norma Sosial (<i>subjective norm</i>)- SN | 47 |
| Tabel 3.6 Hasil Korelasi Pearson Variabel Persepsi Kendali Perilaku (<i>perceived behavioral control</i>)- PBC..... | 49 |
| Tabel 3.7 Hasil Korelasi Pearson Variabel Intensitas Kewirausahaan (<i>entrepreneurial intention</i>)- EI..... | 51 |
| Tabel 3.8 Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Pernyataan..... | 53 |
| Tabel 4.1 Demografi Responden Penelitian..... | 60 |
| Tabel 4.2 Rata-Rata Variabel Daya Tarik/ Sikap Pribadi/ <i>Personal Attitude</i> (X1) Mahasiswa Akuntansi FEB UB..... | 62 |
| Tabel 4.3 Rata-Rata Variabel Norma Subjektif/ <i>Subjective Norm</i> (X2) Mahasiswa Akuntansi FEB UB | 64 |
| Tabel 4.4 Rata-Rata Variabel Persepsi Kendali Perilaku/ <i>Perceived Behavioral Control</i> (X3) Mahasiswa Akuntansi FEB UB..... | 66 |
| Tabel 4.5 Rata-Rata Variabel Intensitas Berwirausaha Mahasiswa Akuntansi FEB UB | 69 |
| Tabel 4.6 Evaluasi Validitas dan Reliabilitas | 72 |
| Tabel 4.7 Hasil Pengujian Multikolinieritas | 75 |
| Tabel 4.8 Uji Heteroskedastisitas Uji Glejser..... | 78 |
| Tabel 4.9 Pengujian Regresi Berganda | 80 |

| | |
|--|----|
| Tabel 4.10 Hasil Uji T..... | 81 |
| Tabel 4.11 Hasil Uji F..... | 83 |
| Tabel 4.12 Koefisien Determinasi R^2 | 84 |



DAFTAR GAMBAR

| | |
|--|----|
| Gambar 2.1 Teori Planned Behavior..... | 14 |
| Gambar 2.2 Kerangka Konsep Penelitian | 19 |
| Gambar 2.3 Kerangka Pikir Penelitian..... | 20 |
| Gambar 4.1 Hasil Uji Heteroskedastisitas Scatterplot | 77 |
| Gambar 4.2 Hasil Output SPSS Uji Normalitas P-Plot | 79 |



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuisisioner Intensi Berwirausaha.....

Lampiran 2 Hasil Rekap Data Excel.....

Lampiran 3 Hasil Output SPSS.....



ABSTRAK

**ANALISIS DETERMINAN INTENSI BERWIRAUSAHA MAHASISWA
JURUSAN AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS
BRAWIJAYA**

**Oleh:
Umasita Hardhini
Nim. 115020313111001**

Dosen Pembimbing: Putu Prima Wulandari,MSA.,Ak.,CA

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa jauh intensi berwirausaha mahasiswa Jurusan Akuntansi Universitas Brawijaya serta faktor – faktor yang mempengaruhi intensi tersebut. Jenis penelitian ini menggunakan *explanatory research* dengan pendekatan kuantitatif. Penelitian ini menggunakan model Linan sebagai aplikasi terhadap TPB (*Theory of Planned Behavior*) dan dianalisis menggunakan analisis regresi berganda. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh mahasiswa JA FEB UB yang telah menempuh mata kuliah kewirausahaan, dengan sampel sebanyak 110 mahasiswa. Hasil penelitian menemukan bahwa intensi berwirausaha dipengaruhi secara positif oleh daya tarik/ sikap pribadi (*personal attraction*) dan persepsi kendali perilaku (*perceived behavioral control*). Persepsi norma subjektif (*subjective norm*) tidak secara langsung mempengaruhi intensi berwirausaha, tetapi secara bersama-sama dengan variabel daya tarik dan persepsi kendali perilaku mempengaruhi intensi berwirausaha secara positif. Dari hasil penelitian ini diharapkan bahwa, kurikulum kewirausahaan Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya mampu mewadahi potensi mahasiswa dalam berwirausaha.

Kata Kunci : Intensi Berwirausaha, Teori Planned Behavior (TPB), Kewirausahaan, Mahasiswa Akuntansi.

ABSTRACT**ANALYSIS OF COMPETITIVE INTENCE DETERMINATION OF
ACCOUNTING DEPARTMENT STUDENTS FACULTY OF ECONOMIC
AND BUSINESS UNIVERSITY BRAWIJAYA****By:****Umasita Hardhini****Nim. 115020313111001****Supervision: Putu Prima Wulandari,MSA.,Ak.,CA**

The study aims at finding out the extent to which Accounting Department students of University of Brawijaya have entrepreneurial intentions and the factors which influence such intentions. This explanatory research applies quantitative approach and Linan model as the application of TPB (Theory of Planned Behavior). The data are collected from 110 samples out of the population of Accounting Department students who have taken entrepreneurship course and are analyzed by multiple regression method. The results of the study indicate that the entrepreneurial intentions are positively and significantly influenced by personal attraction / attitude and perceived behavioral control. In addition, perceives social norms (subjective norms) per se do not give direct effect on the entrepreneurial intention; but together with personal attraction and perceived behavioral control, they can positively influence the intentions.

Keywords : Entrepreneurial Intention, Theory of Planned Behavior (TPB), Entrepreneur, Accounting Students.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dewasa ini masyarakat Indonesia semakin merasakan hadirnya era digital yang memasuki berbagai bidang kehidupan, mengikuti tren yang terjadi di tataran global. Digitalisasi telah merubah cara manusia berperilaku, khususnya dalam bidang ekonomi karena proses bisnis menjadi lebih cepat, efisien, dan efektif. Disaat yang sama, era digital menawarkan peluang-peluang ekonomi baru yang tidak terlihat sebelumnya, melalui berbagai cara kreatif yang berbasis layanan digital. Model bisnis dalam bertransaksi juga bergerak cepat dari sistem pasar konvensional menuju pasar ber-*platform e-commerce*, yang tidak lagi mengenal batas-batas wilayah baik bagi produsen maupun konsumen (<http://www.telkom.co.id>).

Sebagai negara dengan jumlah penduduk usia muda ketiga terbesar di dunia dan dengan 130 juta pengguna aktif media sosial, Indonesia siap menjadi negara ekonomi digital terbesar di Asia Tenggara (Kinda dan Ting, <https://blogs.imf.org>). Indonesia harus mengembangkan infrastruktur dan meningkatkan penetrasi internet untuk mendorong pertumbuhan ekonomi dan produktivitas agar dapat sepenuhnya memanfaatkan peluang digital. Seiring bertambahnya penduduk Indonesia usia muda yang dapat dengan cepat mengadopsi teknologi ini, berpeluang cukup besar menjadi basis pelanggan untuk ekonomi digital. Hasilnya, menurut Kinda dan Tang

(<https://blogs.imf.org>) Indonesia memiliki lebih dari 1.700 *startup* digital di belakang Amerika Serikat, India dan Inggris.

Saat ini pemerintah sedang mencanangkan Indonesia sebagai *largest digital economy* pada 2020 dan ditargetkan menjadi yang terbesar di Asia Tenggara. Salah satu landasan pembangunan nasional dalam pencanangan ini adalah sektor digital. Pemerintah menargetkan transaksi ecommerce mencapai senilai US\$ 130 miliar dan menciptakan 1000 teknopreneur dengan nilai bisnis US\$ 10 miliar pada tahun 2020 (<https://www.kominfo.go.id>). Pada tahun 2017, Indeks Kewirausahaan Indonesia menduduki peringkat 90 dari 137 negara (*Global Entrepreneurship Monitor – GEM*, 2017), hal ini menunjukkan posisi daya saing kewirausahaan dan kreativitas Indonesia di tingkat global masih relatif tertinggal dari negara-negara lain, khususnya di kawasan ASEAN.

Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan Warga Negara Indonesia dalam menangani usaha dan / atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan, cara kerja teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan/atau memperoleh keuntungan yang lebih besar (RUU Kewirausahaan Nasional). Mendukung visi pemerintah untuk menempatkan Indonesia sebagai negara digital ekonomi terbesar di Asia Tenggara pada tahun 2020. Pemerintah berfokus pada pengembangan ekonomi digital Indonesia berbasis penguatan Pelaku Usaha Lokal (UMKM dan *START-UP*).

Dukungan pemerintah untuk penguatan pelaku usaha/ *Entrepreneur* adalah dengan meningkatkan kapasitas Sumber Daya Manusia (SDM) dengan menjalankan berbagai program diantaranya adalah; Gerakan 1000 *startup digital*

(Kemenkominfo), Bekraf *for pre-startup* (Bekraf), Telkom Indigo (Telkom), berbagai lembaga inkubator. Pemerintah juga menyiapkan infrastruktur untuk mendukung tercapainya program tersebut dengan menyiapkan satu juta domain “.id” (kemenkominfo) *co-working space* (Swasta), *science technopark* (BPPT, Kemenristek, Dikti, dan Swasta). Gerakan ini diharapkan akan melahirkan entrepreneur baru yang akan menjadi awal untuk menciptakan masa depan ekonomi digital [Indonesia](#).

Khusus untuk Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya (FEB UB), mempunyai perhatian yang lebih tinggi terhadap penanaman jiwa kewirausahaan mahasiswa dibanding fakultas yang lain yang notabene merupakan fakultas non bisnis. Kemandirian dan kewirausahaan tidak hanya ditanamkan dalam program mata kuliah yang diajarkan di dalam kelas, namun juga di dalam praktek pada lab. kewirausahaan. Dengan adanya mata kuliah kewirausahaan dan program magang tersebut diharapkan intensi mahasiswa untuk menjadi wirausaha dapat ditumbuhkan.

Lalu pertanyaannya, apa yang membuat mahasiswa memiliki jiwa kewirausahaan lebih dari yang lain? Jawabannya adalah niat atau intensi. Dalam *Theory of Planned Behavior* (TPB) menyatakan bahwa niat seseorang untuk melakukan suatu perilaku merupakan variabel yang menyebabkan terjadinya perilaku (Ajzen, 1991). Niat juga menunjukkan seberapa keras seseorang berani mencoba, niat menunjukkan seberapa besar upaya yang direncanakan seseorang untuk dilakukan.

Penggunaan TPB tidak dapat dipisahkan dari aspek intensi berwirausaha atau *Entrepreneurial Intention*, artinya kewirausahaan dapat dipelajari, dikuasai dan

menjadi pilihan karier bagi lulusan perguruan tinggi jika memang dalam diri mahasiswa terdapat intensi berwirausaha. Dalam TPB terdapat 3 faktor yang memengaruhi intensi berwirausaha, antara lain; Sikap Pribadi (PA); Norma Subjektif (SN); dan *Perceived Behavioral Control* (PBC).

Dalam penelitian intensi berwirausaha yang menggunakan TPB sebagai teori utama (*grand theory*) secara berkelanjutan oleh Linan seperti Linan, *et al.*, (2005), Linan dan Chen (2007), Linan, *et al.*, (2008), Linan dan Chen (2009). Dari penelitian-penelitian Linan tersebut ditemukan bahwa *Perceived Behavioral Control* (PBC) dan Sikap Pribadi (PA) berkorelasi positif dan sangat tinggi dengan intensi berwirausaha. Namun Norma Sosial (SN) lebih rendah dan cenderung tidak signifikan. Namun berpengaruh secara signifikan melalui PA dan PBC.

Penelitian ini akan mengacu pada model yang dipakai oleh Linan (2009) karena model tersebut terbukti layak (*fit*) dalam mengukur intensi berwirausaha. Penelitian ini penting dilakukan karena hasilnya dapat memberi gambaran menyeluruh tentang seberapa jauh intensi wirausaha mahasiswa Universitas Brawijaya terutama yang di bidang bisnis (Fakultas Ekonomi dan Bisnis) jurusan Akuntansi. Universitas Brawijaya identik dengan *Entrepreneurial University* dan sesuai dengan visi dan misi Universitas Brawijaya. Dengan pemahaman secara menyeluruh tentang profil intensi kewirausahaan terkait dengan kurikulum yang diajarkan, maka dapat menjadi masukan yang berguna dalam pemberian proses belajar mengajar yang tepat dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan.

Terkait dengan latar belakang tersebut, penting untuk dilakukan penelitian yang menganalisis faktor – faktor yang memengaruhi intensi mahasiswa untuk

menjadi pengusaha. Penelitian ini akan menarik dilakukan di Universitas Brawijaya yang merupakan *Entrepreneurial University* yang memiliki berbagai macam mahasiswa dengan beragam latar belakang dan sesuai dengan visi dan misi yang dianut oleh Universitas Brawijaya. Penelitian ini dapat menjadi dasar informasi mengembangkan dan memperbaiki kualitas kerangka kebijakan politik Universitas Brawijaya dalam program pengembangan kewirausahaan mahasiswa dan perwujudan mahasiswa sebagai agen pembangunan khususnya wirausaha. Oleh karena itulah penelitian ini ditulis dengan judul “Analisis Determinan Intensi Berwirausaha Mahasiswa Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka berikut rumusan masalah penelitian:

1. Apakah faktor sikap pribadi (*Personal Attitude*) berpengaruh terhadap intensi berwirausaha mahasiswa akuntansi FEB UB?
2. Apakah faktor norma subjektif (*Subjective Norm*) berpengaruh terhadap intensi berwirausaha mahasiswa akuntansi FEB UB?
3. Apakah faktor persepsi kontrol perilaku (*Perceived Behavioral Control*) berpengaruh terhadap intensi berwirausaha mahasiswa akuntansi FEB UB?
4. Apakah faktor sikap pribadi (*Personal Attitude*), faktor norma subyektif (*Subjective Norm*) dan faktor persepsi kontrol perilaku (*Perceived Behavioral Control*) secara bersama- sama berpengaruh terhadap intensi berwirausaha mahasiswa akuntansi FEB UB?

1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk memprediksi pengaruh sikap pribadi (*Personal Attitude*) berpengaruh terhadap intensi berwirausaha mahasiswa akuntansi FEB UB.
2. Untuk memprediksi pengaruh norma subjektif (*Subjective Norm*) berpengaruh terhadap intensi berwirausaha mahasiswa akuntansi FEB UB.
3. Untuk memprediksi pengaruh persepsi kontrol perilaku (*Perceived Behavioral Control*) berpengaruh terhadap intensi berwirausaha mahasiswa akuntansi FEB UB.
4. Untuk memprediksi pengaruh sikap pribadi (*Personal Attitude*), faktor norma subyektif (*Subjective Norm*) dan faktor persepsi kontrol perilaku (*Perceived Behavioral Control*) secara bersama-sama berpengaruh terhadap intensi berwirausaha mahasiswa akuntansi FEB UB.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih pemikiran dalam mendukung kajian *Theory of Planned Behavior* (TPB) mengenai analisis determinan minat berwirausaha mahasiswa Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya. Selain itu, hasil penelitian ini dapat dijadikan acuan oleh peneliti-peneliti selanjutnya terutama bagi peneliti yang memiliki variabel penelitian yang sama.

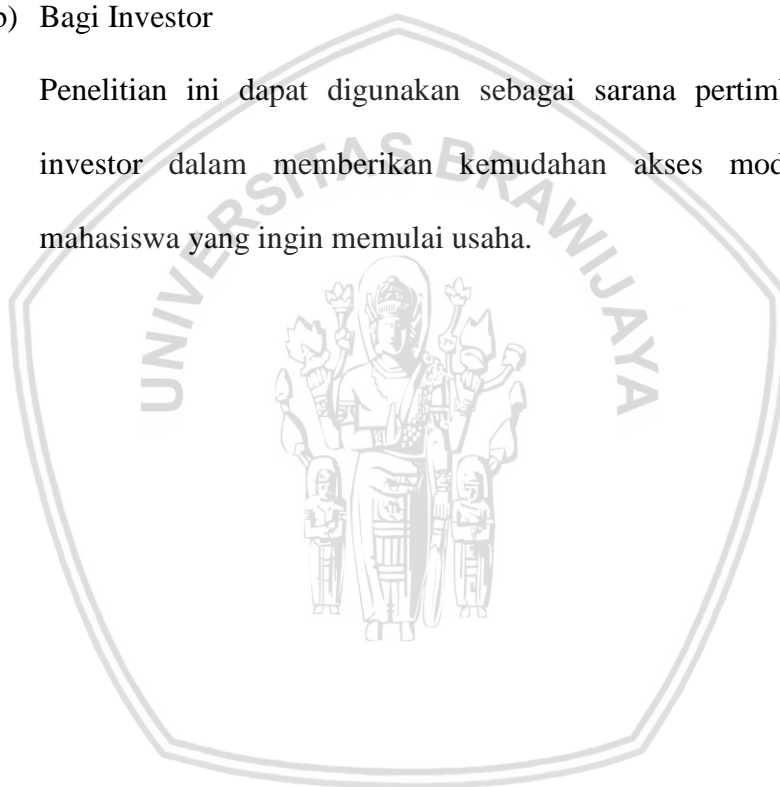
1.4.2 Manfaat Praktis

a) Bagi Mahasiswa

Penelitian ini dapat digunakan untuk kepentingan ilmiah dan referensi kepustakaan mahasiswa khususnya mahasiswa Universitas Brawijaya di bidang akuntansi yang berkaitan dengan determinan minat berwirausaha.

b) Bagi Investor

Penelitian ini dapat digunakan sebagai sarana pertimbangan bagi investor dalam memberikan kemudahan akses modal terhadap mahasiswa yang ingin memulai usaha.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Pada beberapa penelitian intensi berwirausaha yang dilakukan secara berkelanjutan oleh Linan seperti Linan, *et al.*, (2005), Linan dan chen (2007), Linan, *et al.*, (2008), Linan dan Chen (2009) digunakan teori perilaku terencana (*theory of planned behavior*) sebagai teori Utama (*grand theory*). Populasi yang diteliti adalah para mahasiswa di Eropa/Spanyol (Linan, 2005;2008) dan Asia (Taiwan) (linan, 2007;2009). Penelitiannya menggunakan metode analisis regresi linear dan analisis faktor (Linan, 2005;2008), dan kemudian persamaan struktural (SEM) (Linan, 2007;2009).

Dari penelitian – penelitian Linan tersebut ditemukan bahwa Persepsi Kontrol Perilaku atau *Perceived Behavioral Control* (PBC) berkorelasi positif dan sangat tinggi dengan intensi berwirausaha (Linan, 2005). Pengujian model intensi berwirausaha yang dipengaruhi oleh Sikap Pribadi atau *Personal Attitude* (PA), *Perceived Behavioral Control* (PBC), dan Norma Sosial atau *Social Norms* (SN) menyimpulkan bahwa model ini layak (*fit*) di Taiwan (Asia) maupun Spanyol (Eropa) namun pengaruh SN lebih rendah dibandingkan pengaruh kedua anteseden intensi berwirausaha lainnya (Linan, 2007). Pada studi longitudinal oleh Linan (2004-2007), yang juga merupakan studi longitudinal pertama tentang intensi berwirausaha, ditemukan bahwa seluruh variabel anteseden (PA, SN, PBC) tetap memberikan hasil yang konsisten walaupun telah melewati jangka waktu

tertentu. Pada penelitian Linan yang terakhir (2009) yaitu pengembangan instrumen untuk mengukur intensi berwirausaha dan aplikasi antar budaya ditemukan bahwa seluruh hubungan model inti intensi berwirausaha hasilnya signifikan kecuali pada SN yang tidak berpengaruh langsung terhadap intensi berwirausaha melainkan tidak langsung melalui peningkatan PA dan PBC (Linan, 2009).

Rahayu, *et.al.*, (2011) melakukan penelitian tentang intensi berwirausaha pada mahasiswa baru di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya dengan 162 mahasiswa baru sebagai sampel. Penelitian tersebut menunjukkan intensi berwirausaha mahasiswa baru di Jurusan Manajemen FEB UB cukup tinggi. Hasil penelitian mendukung hasil penelitian yang dilakukan linan, yaitu makin positif sikap pribadi mahasiswa terhadap profesi pengusaha, makin tinggi niat atau intensi berwirausaha mahasiswa. Makin besar keyakinan mahasiswa tentang kemampuannya memulai dan mengembangkan suatu bisnis, makin kuat pula niat mahasiswa untuk berwirausaha. Norma Sosial/Subjektif tidak berpengaruh langsung terhadap intensi berwirausaha, melainkan berpengaruh positif melalui Sikap Pribadi dan Persepsi Kendali Perilaku.

Tetapi kelemahan dari penelitian yang dilakukan oleh Rahayu, *et al.*,(2011) adalah populasi yang diambil masih terbatas pada mahasiswa di satu Jurusan saja, yaitu di Jurusan Manajemen FEB UB sehingga masih diperlukan penelitian lanjutan dengan cakupan konteks lebih luas agar hasilnya dapat digeneralisasikan pada cakupan kontekstual yang lebih luas pula. Selain itu penelitian terbatas pada mahasiswa baru yang belum menempuh mata kuliah dan praktek kewirausahaan yang disediakan Universitas Brawijaya melalui kurikulum.

Zamzami, (2015) melakukan penelitian tentang analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Intensi Berwirausaha Pada Mahasiswa Universitas Brawijaya Malang dengan sampel pada Jurusan Manajemen sebanyak 74 mahasiswa, Jurusan Sastra Inggris 53 mahasiswa, Teknik Industri 74 mahasiswa, dan Statistika 31 mahasiswa, secara total jumlah sampel adalah 232. Penelitian tersebut menunjukkan intensi berwirausaha mahasiswa di Jurusan Manajemen FEB UB, Jurusan Sastra Inggris, Teknik Industri dan Statistika cukup tinggi. Hasil penelitian mendukung hasil penelitian yang dilakukan linan, yaitu makin positif sikap pribadi mahasiswa terhadap profesi pengusaha, makin tinggi niat atau intensi berwirausaha mahasiswa. Makin besar keyakinan mahasiswa tentang kemampuannya memulai dan mengembangkan suatu bisnis, makin kuat pula niat mahasiswa untuk berwirausaha. Norma Sosial/Subjektif tidak berpengaruh langsung terhadap intensi berwirausaha, melainkan berpengaruh positif melalui Sikap Pribadi dan Persepsi Kendali Perilaku.

Tetapi kelemahan dari penelitian yang dilakukan oleh Zamzami (2015) adalah pada Angket Intensi Kewirausahaan pada variabel Norma Sosial tidak memasukkan pertanyaan tentang Digital Ekonomi maupun sosial media sehingga masih diperlukan penelitian lanjutan dengan cakupan konteks lebih luas agar hasilnya dapat digeneralisasikan pada cakupan kontekstual yang lebih luas pula dan lebih relevan terhadap situasi saat ini. Selain itu penelitian tersebut tidak mengambil sampel mahasiswa Akuntansi Universitas Brawijaya.

2.2. Kajian Teori

2.2.1 Intensi Wirausaha

Secara etimologi kata wirausaha atau *entrepreneur* berasal dari Bahasa Perancis "*entrepreneur*" yang memiliki arti "*to undertake*" atau menjalankan, melakukan, dan berusaha (Benedicta, 2003). Cantillon (dalam Benedicta, 2003), berpendapat bahwa wirausaha adalah seorang inkubator gagasan baru, yang selalu berusaha menggunakan sumber daya secara optimal untuk mencapai tingkat komersial paling tinggi. Smith (dalam Benedicta, 2003) melihat wirausaha sebagai orang yang memiliki pandangan yang tidak lazim yang dapat mengenali tuntutan potensial atas barang dan jasa. Dalam pandangan Smith, wirausaha bereaksi terhadap perubahan ekonomi, lalu menjadi agen ekonomi yang mengubah permintaan menjadi produksi.

Ahli ekonomi Perancis, Jean Baptise (dalam Benedicta, 2003) berpendapat bahwa wirausaha adalah orang yang memiliki seni dan ketrampilan tertentu dalam menciptakan usaha ekonomi yang baru. Sebaliknya, menurut Menger (dalam Benedicta, 2003), berpendapat bahwa wirausaha adalah orang yang dapat melihat cara – cara ekstrem dan tersusun untuk mengubah sesuatu yang tak bernilai atau bernilai rendah menjadi sesuatu yang bernilai tinggi, dengan cara memberikan nilai baru ke barang tersebut untuk memenuhi kebutuhan manusia.

Menurut Meredith (1982), wirausaha adalah orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai – nilai peluang bisnis, mengumpulkan sumber – sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan daripadanya dan mengambil tindakan yang tepat guna memastikan sukses. Wirausaha berorientasi pada tindakan dan bermotivasi tinggi yang mengambil resiko dalam mengejar

tujuan. Menurut Benedicta (2003), wirausaha adalah orang yang menciptakan kerja bagi orang lain dengan cara mendirikan, mengembangkan dan melembagakan perusahaan miliknya sendiri dan bersedia mengambil risiko pribadi dalam menemukan peluang berusaha dan secara kreatif menggunakan potensi – potensi dirinya untuk mengenali produk, mengelola dan menentukan cara produksi, menyusun operasi untuk pengadaan produk, memasarkannya serta mengatur permodalan operasinya.

Dalam penelitian ini wirausaha dirumuskan sebagai orang yang mendirikan, mengembangkan, dan melembagakan usaha yang dimilikinya. Dalam usahanya itu dilakukan dengan penuh kreatif, inovatif, swa-kendali, dan siap mengambil resiko dalam melihat, menciptakan, dan memanfaatkan peluang untuk maju, dan meningkatkan usahanya. Selanjutnya, Menurut kamus *online* Meriam-Webster (2015), Intensi adalah hal yang seseorang rencanakan atau ingin dicapai: sebuah maksud atau tujuan. Wijaya (2007) mengatakan bahwa intensi merupakan posisi seseorang dalam dimensi probabilitas subjektif yang melibatkan suatu hubungan antara dirinya dengan beberapa tindakan. Intensi merupakan faktor motivasional yang memengaruhi tingkah laku. Intensi dipandang sebagai ubahan yang paling dekat dari individu untuk melakukan perilaku, maka dengan demikian intensi dapat dipandang sebagai hal yang khusus dari keyakinan yang obyeknya selalu individu dan atribusinya selalu perilaku.

Penelitian ini menarik kesimpulan bahwa yang dimaksud intensi adalah kesungguhan niat seseorang untuk melakukan perbuatan atau memunculkan suatu perilaku tertentu. Intensi berwirausaha yang dimaksud dalam penelitian ini adalah suatu niat, maksud, dorongan, kecenderungan ataupun intensitas pencarian

informasi yang mengarahkan seseorang untuk mencapai/melakukan atau tidak melakukan suatu tujuan kewirausahaan, yaitu membentuk/memulai suatu usaha/bisnis/perusahaan mandiri.

2.2.2. Theory of Planned Behavior (TPB)

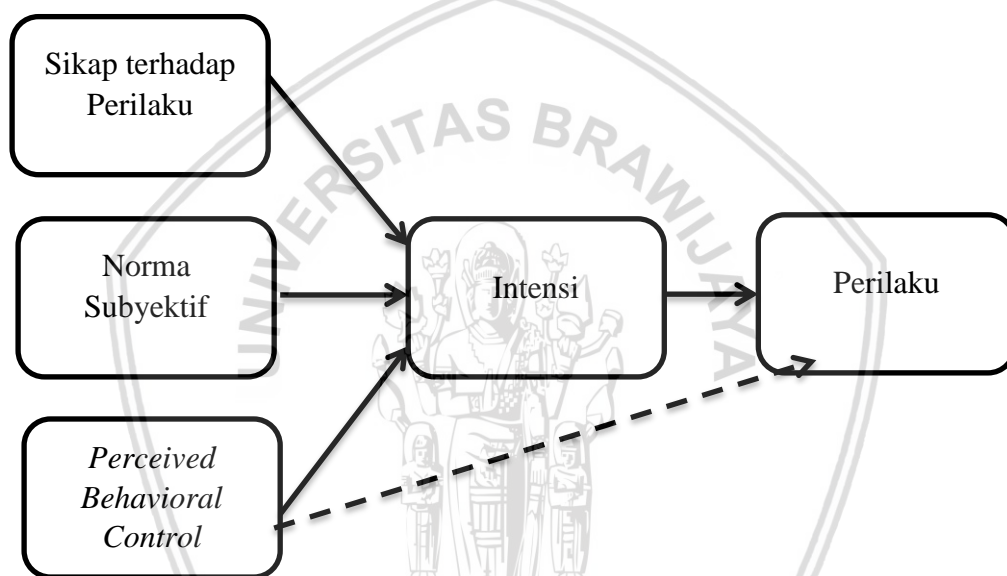
Theory of planned behavior merupakan teori yang dikembangkan oleh Ajzen yang merupakan penyempurnaan dari *reason action theory* yang dikemukakan oleh Fishbein dan Ajzen. Fokus utama dari *theory of planned behavior* ini sama seperti *theory of reason action* yaitu intensi individu untuk melakukan perilaku tertentu. Intensi dianggap dapat melihat faktor-faktor motivasi yang memengaruhi perilaku. Intensi merupakan indikasi seberapa keras orang mau berusaha untuk mencoba dan berapa besar usaha yang akan dikeluarkan individu untuk melakukan suatu perilaku.

Menurut Fishben & Ajzen (dalam Ajzen, 1991) *reason action theory* mengatakan ada dua faktor penentu intensi yaitu sikap pribadi dan norma subjektif. Sikap merupakan evaluasi positif atau negatif individu terhadap perilaku tertentu. Sedangkan norma subjektif adalah persepsi seseorang terhadap tekanan sosial untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku tertentu. Namun Ajzen berpendapat bahwa *theory of reason action* belum dapat menjelaskan tingkah laku yang tidak sepenuhnya berada di bawah kontrol seseorang. Karena itu dalam *theory of planned behavior* Ajzen menambahkan satu faktor yang menentukan intensi yaitu *perceived behavioral control*. *Perceived behavioral control* merupakan persepsi individu terhadap kontrol yang dimilikinya sehubungan dengan perilaku tertentu (Ajzen, 1991). Faktor ini menurut Ajzen mengacu pada

persepsi individu mengenai mudah atau sulitnya memunculkan tingkah laku tertentu dan diasumsikan merupakan refleksi dari pengalaman masa lalu dan juga hambatan yang diantisipasi. Menurut Ajzen (1991) ketiga faktor ini yaitu sikap, norma subjektif dan *perceived behavioral control* dapat memprediksi intensi individu dalam melakukan perilaku tertentu.

Gambar 2.1

Teori Planned Behavior



Sumber: Azjen (1991)

2.2.3 Sikap Pribadi

2.2.3.1 Pengertian Sikap Pribadi

Ajzen (1991) mengatakan sikap merupakan suatu disposisi untuk merespon secara positif atau negatif suatu perilaku. Sikap terhadap perilaku ditentukan oleh *belief* tentang konsekuensi dari sebuah perilaku, yang disebut sebagai *behavioral belief* (Ajzen, 1991). Menurut Ajzen (1991) setiap *behavioral belief* menghubungkan perilaku dengan hasil yang bisa didapat dari perilaku tersebut. Sikap terhadap perilaku ditentukan oleh evaluasi individu mengenai hasil yang

berhubungan dengan perilaku dan dengan kekuatan hubungan dari kedua hal tersebut (Ajzen, 1991). Secara umum, semakin individu memiliki evaluasi bahwa suatu perilaku akan menghasilkan konsekuensi positif maka individu akan cenderung bersikap baik terhadap perilaku tersebut; sebaliknya, semakin individu memiliki evaluasi negatif maka individu akan cenderung bersikap tidak baik terhadap perilaku tersebut (Ajzen, 1991).

2.2.3.2 Aspek Pengukuran Sikap

Menurut Ajzen (1991) sikap terhadap perilaku didefinisikan sebagai derajat penilaian positif atau negatif individu terhadap perilaku tertentu. Sikap terhadap perilaku ditentukan oleh kombinasi antara *behavioral belief* dan *outcome evaluation*. *Behavioral belief* adalah kepercayaan individu mengenai konsekuensi positif atau negatif dari perilaku tertentu dan *outcome evaluation* merupakan evaluasi individu terhadap konsekuensi yang akan ia dapatkan dari sebuah perilaku.

Rumusnya adalah sebagai berikut:

$$PA = \sum b_i e_i$$

Berdasarkan rumus di atas sikap terhadap perilaku atau *personal attitude/attraction* (PA) didapat dari penjumlahan hasil kali antara belief terhadap outcome yang dihasilkan (b_i) dengan evaluasi terhadap outcome (e_i). Dapat disimpulkan bahwa individu yang percaya bahwa sebuah perilaku dapat menghasilkan *outcome* yang positif maka individu tersebut akan memiliki sikap yang positif terhadap sebuah perilaku, begitu juga sebaliknya.

2.2.4 Norma Subjektif

2.2.4.1 Pengertian Norma Subjektif

Ajzen (1991) mengatakan norma subjektif merupakan fungsi yang didasarkan oleh belief yang disebut *normative belief*, yaitu kepercayaan mengenai kesetujuan dan atau ketidaksetujuan yang berasal dari saran atau orang dan kelompok yang berpengaruh bagi individu (*significant others*) seperti orang tua, pasangan, teman dekat, rekan kerja atau lainnya terhadap suatu perilaku. Norma subjektif didefinisikan sebagai persepsi individu tentang tekanan sosial untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku (Ajzen, 1991). Norma subjektif ditentukan oleh kombinasi antara *normative belief* individu dan *motivation to comply*. Biasanya semakin individu mempersepsikan bahwa *social referent* yang mereka miliki mendukung mereka untuk melakukan suatu perilaku maka individu tersebut akan cenderung merasakan tekanan sosial untuk memunculkan perilaku tersebut. Dan sebaliknya semakin individu mempersepsikan bahwa *social referent* yang mereka miliki tidak menyetujui suatu perilaku maka individu cenderung merasakan tekanan sosial untuk tidak melakukan perilaku tersebut.

2.2.4.2 Aspek Pengukuran Norma Subjektif

Ajzen (1991) mendefinisikan norma subjektif sebagai persepsi individu tentang tekanan sosial untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku. Norma subjektif ditentukan oleh *normative belief* dan *motivation to comply*. *Normative belief* adalah belief mengenai kesetujuan atau ketidaksetujuan yang berasal dari referent. *Motivation to comply* adalah motivasi individu untuk

mematuhi harapan dari *referent*. Berikut adalah rumus hubungan *normative belief* dan *motivation to comply*:

$$SN = \sum n_i m_i$$

Berdasarkan rumus di atas norma subjektif (SN) didapat dari penjumlahan hasil kali dari *normative belief* (n_i) dengan *motivation to comply* (m_i). Individu yang percaya bahwa referent akan mendukung ia untuk melakukan sebuah perilaku akan merasakan tekanan sosial untuk melakukan perilaku tersebut, dan begitu juga sebaliknya.

2.2.5 Perceived Behavioral Control

2.2.5.1 Pengertian Perceived Behavioral Control

Ajzen (1991) menjelaskan *perceived behavioral control* sebagai fungsi yang didasarkan oleh *belief* yang disebut sebagai *control beliefs*, yaitu *belief* individu mengenai ada atau tidak adanya faktor yang mendukung atau menghalangi individu untuk memunculkan sebuah perilaku. Belief ini didasarkan pada pengalaman terdahulu individu tentang suatu perilaku, informasi yang dimiliki individu tentang suatu perilaku yang diperoleh dengan melakukan observasi pada pengetahuan yang dimiliki diri maupun orang lain yang dikenal individu, dan juga oleh berbagai faktor lain yang dapat meningkatkan ataupun menurunkan perasaan individu mengenai tingkat kesulitan dalam melakukan suatu perilaku.

Semakin individu merasakan banyak faktor pendukung dan sedikit faktor penghambat untuk dapat melakukan suatu perilaku, maka lebih besar kontrol yang

mereka rasakan atas perilaku tersebut dan begitu juga sebaliknya, semakin sedikit individu merasakan faktor pendukung dan banyak faktor penghambat untuk dapat melakukan suatu perilaku, maka individu akan cenderung mempersepsikan diri sulit untuk melakukan perilaku tersebut (Ajzen, 1991).

2.2.5.2 Aspek Pengukuran *Perceived Behavioral Control*

Perceived behavioral control adalah persepsi individu mengenai kemudahan atau kesulitan untuk melakukan perilaku tertentu (Ajzen, 1991). *Perceived behavioral control* ditentukan oleh kombinasi antara *control belief* dan *perceived power control*. *Control belief* merupakan *belief* individu mengenai faktor pendukung atau penghambat untuk memunculkan sebuah perilaku. *Perceived power control* adalah kekuatan perasaan individu akan setiap faktor pendukung atau penghambat tersebut. Hubungan antara *control belief* dan *perceived power control* dapat dilihat pada rumus berikut:

$$PBC = \sum ci pi$$

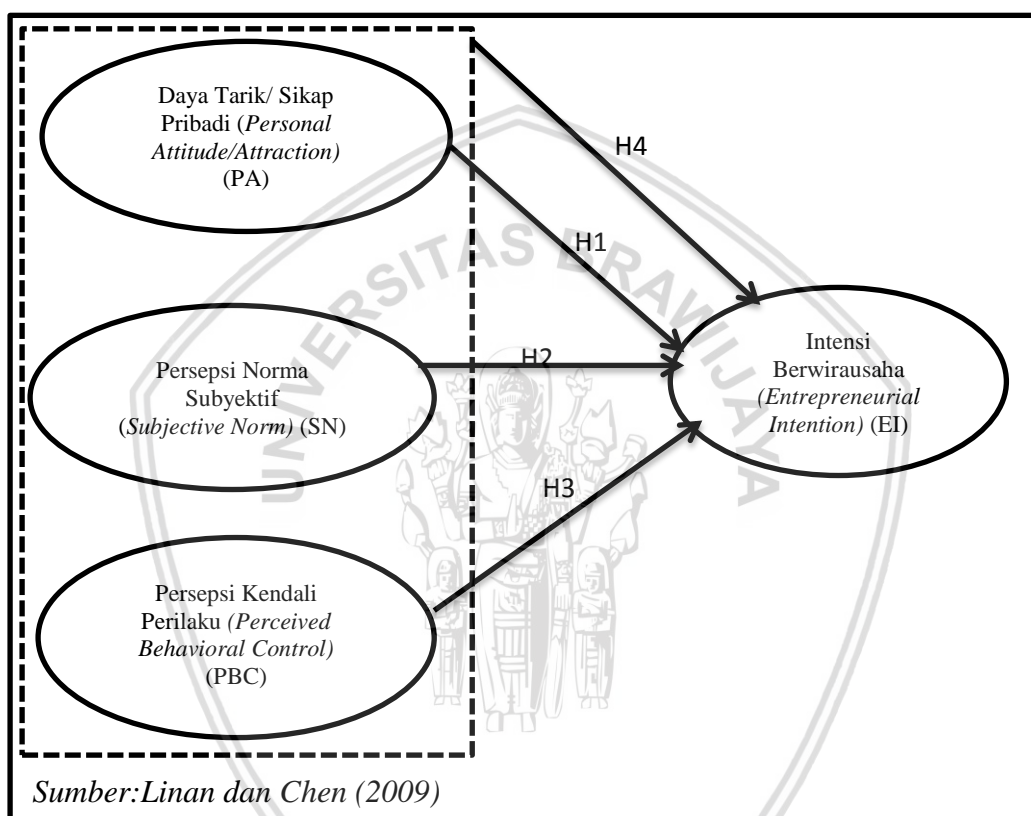
Berdasarkan rumus di atas *perceived behavioral control* (PBC) didapat dari penjumlahan hasil kali *control belief* (ci) dengan *perceived power control* (pi). Semakin besar persepsi mengenai kesempatan dan sumber daya yang dimiliki individu maka semakin besar PBC yang dimiliki orang tersebut.

2.3 Kerangka Konsep Penelitian

Penelitian intensi berwirausaha bagi mahasiswa ini menggunakan model intensi berwirausaha (*Entrepreneurial Intention* model) yang dikembangkan oleh Linan (2005-2009). Secara empiris model ini telah terbukti layak (*fit*) pada objek-

objek penelitian yang telah dilakukan sebelumnya khususnya pada mahasiswa di Eropa Timur, Tokyo, dan China. Berdasarkan variabel – variabel yang digunakan untuk penelitian ini, maka kerangka konsep penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 2.2
Kerangka Konsep Penelitian



Keterangan:

H1: Daya Tarik/ Sikap Pribadi (*Personal Attitude/Attraction*) (PA) berpengaruh terhadap Intensi Berwirausaha (*Entrepreneurial Intention*) (EI)

H2: Persepsi Norma Subyektif (*Subjective Norm*) (SN) berpengaruh terhadap Intensi Berwirausaha (*Entrepreneurial Intention*) (EI)

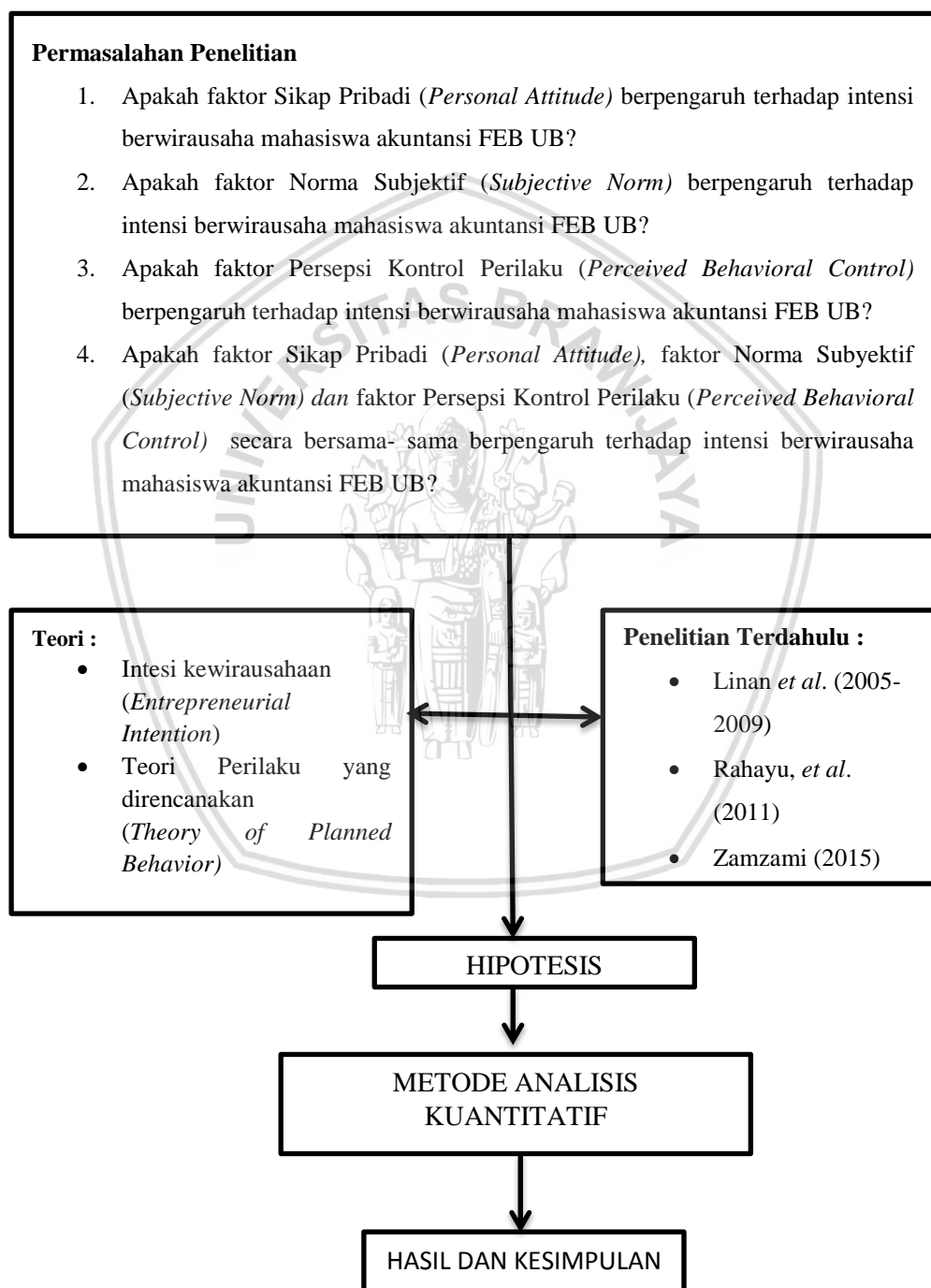
H3: Persepsi Kendali Perilaku (*Perceived Behavioral Control*) (PBC) berpengaruh terhadap Intensi Berwirausaha (*Entrepreneurial Intention*) (EI)

H4: Daya Tarik/ Sikap Pribadi (*Personal Attitude/Attraction*) (PA), Persepsi Norma Subyektif (*Subjective Norm*) (SN), dan Persepsi Kendali Perilaku (*Perceived Behavioral Control*) (PBC) secara bersama-sama berpengaruh terhadap Intensi Berwirausaha (*Entrepreneurial Intention*) (EI)

2.4 Kerangka Pikir Penelitian

Kerangka pikir penelitian ini dapat dijelaskan sebagaimana Gambar 2.3:

Gambar 2.3
Kerangka Pikir Penelitian



2.5 Perumusan Hipotesis

2.5.1 Hipotesis Pengaruh Sikap Pribadi/ *Personal Attitude* terhadap Intensi Berwirausaha.

Menurut Ajzen (1991) sikap terhadap perilaku atau daya tarik/ sikap pribadi (*personal attitude/attraction*) merupakan salah satu faktor penentu terbentuknya intensi. Sikap terhadap perilaku didefinisikan Ajzen (1991) sebagai derajat penilaian positif atau negatif individu terhadap perilaku tertentu. Sikap terhadap perilaku ditentukan oleh evaluasi individu mengenai hasil yang berhubungan dengan perilaku dan dengan kekuatan hubungan dari kedua hal tersebut. Semakin individu memiliki evaluasi bahwa suatu perilaku akan menghasilkan konsekuensi positif maka individu akan cenderung bersikap baik terhadap perilaku tersebut. Sikap terhadap perilaku tersebut yang akan memengaruhi intensi seseorang dalam memunculkan sebuah perilaku. Sementara itu, berdasarkan penelitian yang dilakukan Rifkhan (2017) terhadap mahasiswa Akuntansi Universitas Pamulang, menemukan bahwa sikap tidak berpengaruh terhadap minat berwirausaha dan motivasi berpengaruh terhadap minat berwirausaha, untuk itu peneliti tertarik untuk meneliti variabel pengaruh sikap pribadi terhadap intensi berwirausaha mahasiswa jurusan akuntansi Universitas Brawijaya.

Berdasarkan teori yang dikemukakan Ajzen dan juga hasil dari penelitian terdahulu terlihat bahwa sikap dapat memengaruhi intensi individu dalam melakukan perilaku tertentu. Jika dikaitkan dengan penelitian ini maka ketika individu yakin bahwa perilaku untuk menjadi wirausaha akan menghasilkan *outcome* positif untuk dirinya, individu tersebut akan memiliki sikap positif terhadap kewirausahaan. Dan sikap positif tersebut akan memperbesar intensi

individu untuk menjadikan wirausaha menjadi karier mereka. Sehingga hipotesis pada penelitian ini:

H1: Sikap Pribadi/ *Personal Attitude* berpengaruh positif terhadap Intensi Berwirausaha

2.5.2 Hipotesis Pengaruh Norma Subjektif/ *Subjective Norm* terhadap Intensi Berwirausaha

Norma subjektif adalah persepsi individu tentang tekanan sosial untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku (Ajzen, 2005). Norma subjektif ditentukan oleh kombinasi antara *belief* individu dan *motivation to comply*. Semakin individu mempersepsikan bahwa *social referent* yang mereka miliki mendukung mereka untuk melakukan suatu perilaku maka individu tersebut akan cenderung merasakan tekanan sosial untuk memunculkan perilaku tersebut. Hasil penelitian Sarwoko (2011) menjelaskan peran keluarga, dukungan orang yang dianggap penting, dan dukungan teman memberikan pengaruh paling besar ke mahasiswa di Universitas Kanjuruhan Malang untuk memiliki intensi berwirausaha.

Sementara itu, pada penelitian Linan yang terakhir (2009) yaitu pengembangan instrumen untuk mengukur intensi berwirausaha dan aplikasi antar budaya ditemukan bahwa seluruh hubungan model inti intensi berwirausaha hasilnya signifikan kecuali pada SN yang tidak berpengaruh langsung terhadap intensi berwirausaha melainkan tidak langsung melalui peningkatan PA dan PBC (Linan, 2009). Oleh sebab itu, peneliti tertarik untuk meneliti pengaruh variabel norma subyektif terhadap intensi berwirausaha mahasiswa jurusan akuntansi

dengan menambahkan indikator baru mengenai era ekonomi digital dan peran media sosial yang dirasa sesuai dengan keadaan yang terjadi saat ini.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa norma subjektif dapat memengaruhi intensi individu untuk melakukan atau tidak melakukan sebuah perilaku. Dalam penelitian ini perilaku yang akan dimunculkan adalah perilaku untuk menjadi wirausaha. Maka ketika individu mempersepsikan bahwa petunjuk dasar yang mereka miliki mengharapkan dan mendukung mereka untuk menjadi wirausaha dan mereka termotivasi untuk memenuhi harapan dari referent tersebut, mereka akan memiliki intensi yang kuat untuk berwirausaha. Sehingga hipotesis penelitian ini:

H2: Norma Subjektif/ *Subjective Norm* berpengaruh positif terhadap Intensi Berwirausaha.

2.5.3 Hipotesis Pengaruh Persepsi Kendali Perilaku/ *Perceived Behavioral Control* terhadap Intensi Berwirausaha

Ajzen (2005) mendefinisikan *perceived behavioral control* (PBC) sebagai persepsi individu mengenai kemudahan atau kesulitan untuk melakukan perilaku tertentu. *Perceived behavioral control* ditentukan oleh kombinasi antara belief individu mengenai faktor pendukung atau penghambat untuk memunculkan sebuah perilaku (*control belief*) dan kekuatan perasaan individu akan setiap faktor pendukung atau penghambat (*perceived power control*). Semakin banyak faktor pendukung dan sedikit faktor penghambat yang individu rasakan untuk dapat melakukan suatu perilaku, maka lebih besar kontrol yang mereka rasakan atas perilaku tersebut dan begitu juga sebaliknya.

Dalam penelitian Rahayu *et al.* (2011) terhadap studi mahasiswa baru Jurusan Manajemen FEB UB dikatakan PBC secara signifikan dan berkolerasi positif dengan intensi berwirausaha. Sejalan dengan itu, penelitian yang dilakukan oleh Zamzami (2015) terhadap mahasiswa universitas brawijaya juga memperoleh hasil yang sama bahwa variabel PBC secara signifikan dan berkolerasi positif dengan intensi berwirausaha. Namun fenomena yang terjadi menunjukkan bahwa ketersediaan modal mahasiswa untuk memulai suatu usaha masih sangat kurang. Sehingga peneliti tertarik untuk meneliti pengaruh variabel PBC terhadap intensi berwirausaha mahasiswa JA FEB UB.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa PBC memiliki pengaruh terhadap intensi individu dalam melakukan sebuah perilaku. Dalam penelitian ini, ketika individu memiliki banyak faktor pendukung untuk dapat menjadi wirausaha maka individu tersebut akan memiliki intensi yang kuat untuk berwirausaha. Sehingga hipotesis pada penelitian ini:

H3: Persepsi Kendali Perilaku/ *Perceived Behavioral Control* berpengaruh positif terhadap Intensi Berwirausaha

2.5.4 Hipotesis Pengaruh Sikap Pribadi/ *Personal Attitude*, Norma Subyektif/ *Subjective Norm*, dan Persepsi Kendali Perilaku/ *Perceived Behavioral Control* terhadap Intensi berwirausaha/ *Entrepreneurial Intention*.

Hasil dari penelitian Zamzami (2015), Norma Subjektif/Sosial berupa tekanan sosial untuk menjadi wirausaha tidak berpengaruh langsung terhadap intensi berwirausaha. Walaupun indikator pengukur Persepsi Norma Sosial sudah diubah menjadi lebih kompleks ternyata tidak menunjukkan hasil yang berbeda dari

penelitian sebelumnya yang memiliki metode penelitian yang sama. Norma Subjektif memengaruhi Sikap Pribadi, artinya semakin lingkungan sosial seorang individu mendukung dan menyetujui individu untuk berwirausaha maka sikap pribadi individu atau ketertarikan terhadap berwirausaha juga akan semakin tinggi. Hal ini menunjukkan ternyata

Norma subjektif memengaruhi intensi berwirausaha secara tidak langsung melalui Sikap Pribadi. Norma Subjektif memengaruhi Persepsi Kendali Perilaku, artinya semakin lingkungan sosial seorang individu mendukung dan menyetujui individu untuk berwirausaha maka kepercayaan diri dan kemampuan untuk berwirausaha juga akan semakin tinggi. Hal ini menunjukkan ternyata Norma Subjektif memengaruhi intensi berwirausaha secara tidak langsung melalui Persepsi Kendali Perilaku.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa variabel independen tersebut secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen. Untuk itu, peneliti memutuskan untuk menguji secara bersama-sama pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen. Sehingga hipotesis pada penelitian ini:

H4: Sikap Pribadi/ *Personal Attitude*, Norma Subjektif/ *Subjective Norm*, dan Persepsi Kendali Perilaku/ *Perceived Behavioral Control* berpengaruh positif terhadap Intensi berwirausaha/ *Enterpreneurial Intention*.

2.6. Identifikasi Variabel Penelitian dan Definisi Operasional Variabel

2.6.1. Identifikasi Variabel Penelitian

Penentuan variabel - variabel penelitian dikembangkan berdasarkan konsep yang didapatkan dari hasil studi pustaka. Berdasarkan latar belakang dan

permasalahan yang diajukan dalam penelitian ini maka variabel yang akan diteliti yaitu:

- a) Variabel bebas (*Independent*) yaitu: sikap pribadi/ daya tarik (*personal attraction/attitude- PA*), persepsi norma sosial/norma subjektif (*Perceived Social Norm/Subjective Norm – SN*), Persepsi Kendali Perilaku (*Perceived Behavioral Control – PBC*).
- b) Variabel tidak bebas (*Dependent*) yaitu: intensi kewirausahaan (*Entrepreneurial Intention – EI*).

2.6.2. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional merupakan penjabaran variabel penelitian ke dalam indikator-indikator sehingga variabel tersebut dapat diketahui ukuran-ukurannya. Definisi operasional masing-masing variabel dalam penelitian ini yaitu:

1. Sikap pribadi/ daya tarik (*Personal Attraction/Attitude- PA*), ke arah berwirausaha adalah derajat/tingkat individu mempunyai nilai pribadi yang positif atau negatif tentang menjadi wirausahawan/pengusaha ataupun memulai bisnis baru (Azjen, 2001). Definisi tersebut tidak hanya termasuk kecenderungan (saya menyukainya, itu sangat menarik), tetapi juga pertimbangan – pertimbangan evaluatif (itu memiliki keunggulan) (Linan, 2009). Indikator variabel daya tarik / sikap pribadi dapat dilihat pada tabel 2.1:

Tabel 2.1

Indikator variabel daya tarik / sikap pribadi (*personal attraction/attitude*)

| Item | Indikator |
|------|--|
| X1.1 | Menjadi seorang pengusaha memberikan lebih banyak keuntungan dibandingkan kerugian bagi saya |
| X1.2 | Berkarir sebagai pengusaha menarik bagi saya |
| X1.3 | Jika saya memiliki peluang serta sumber daya, saya ingin untuk memulai sebuah bisnis |
| X1.4 | Menjadi pengusaha memberikan kepuasan yang tinggi bagi saya |
| X1.5 | Diantara berbagai pilihan, saya lebih memilih untuk menjadi pengusaha |

2. Persepsi norma sosial/norma subjektif berwirausaha (*Perceived Social Norm/Subjective Norm – SN*), adalah persepsi responden tentang dorongan sosial untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku kewirausahaan. Secara khusus, hal tersebut merujuk pada persepsi tentang persetujuan “orang-orang yang menjadi referensi” akan menyetujui keputusan untuk menjadi atau tidak menjadi wirausahawan/pengusaha (Azjen, 2001). Indikator variabel norma sosial/norma subjektif dapat dilihat pada tabel 2.2:

Tabel 2.2

Indikator variabel norma subjektif / *subjective norm*

| Item | Indikator |
|------|---|
| X2.1 | Keluarga dekat anda menyetujui / mengijinkan keputusan anda untuk memulai sebuah bisnis. |
| X2.2 | Teman-teman dekat anda menyetujui / mengijinkan keputusan anda untuk memulai sebuah bisnis. |
| X2.3 | Rekan-rekan dekat anda menyetujui / mengijinkan keputusan anda untuk memulai sebuah bisnis. |
| X2.4 | Kegiatan berbisnis melalui internet marak di daerah saya |
| X2.5 | Ekonomi digital mempengaruhi masyarakat untuk memulai bisnis |
| X2.6 | Banyak orang merasa keberatan untuk menjadi pengusaha |
| X2.7 | Kegiatan berbisnis dianggap terlalu beresiko dibanding keunggulannya |
| X2.8 | Media sosial membantu masyarakat dalam berbisnis |

3. Persepsi kendali perilaku (*Perceived Behavioral Control* – PBC) untuk berwirausaha, adalah persepsi tentang derajat kemudahan atau kesulitan untuk menjadi wirausahawan/pengusaha untuk memulai bisnis baru (Linan, 2009). Faktor ini merujuk pada kapasitas atau kemampuan menciptakan usaha/bisnis/perusahaan, namun penelitian dari (Ajzen, 2002) menemukan perbedaan antara PBC dan SF. PBC tidak hanya mencakup perasaan mampu, tetapi juga termasuk persepsi tentang pengendalian perilaku yaitu kekuatan perasaan individu akan setiap faktor pendukung

atau penghambat.(Linan, 2009). Indikator variabel persepsi kendali perilaku (*Perceived Behavioral Control* – PBC) dapat dilihat pada tabel 2.3:

Tabel 2.3

Indikator variabel persepsi kendali perilaku / *Perceived Behavioral Control*

| Item | Indikator |
|-------|---|
| X3.1 | Untuk memulai sebuah bisnis serta membuatnya tetap berjalan sangatlah mudah bagi saya. |
| X3.2 | Saya bersiap-siap untuk memulai sebuah bisnis yang aktif |
| X3.3 | Saya bisa mengendalikan proses penciptaan sebuah bisnis baru |
| X3.4 | Saya tau perincian praktis yang dibutuhkan untuk memulai sebuah bisnis |
| X3.5 | Saya memahami cara untuk mengembangkan sebuah proyek bisnis |
| X3.6 | Jika saya mencoba untuk memulai sebuah bisnis, saya akan memiliki peluang yang besar untuk sukses |
| X3.7 | Mengenali peluang |
| X3.8 | Kreativitas |
| X3.9 | Ketrampilan memecahkan masalah |
| X3.10 | Ketrampilan memimpin & berkomunikasi |
| X3.11 | Pengembangan produk & layanan baru |
| X3.12 | Ketrampilan mencari teman (<i>networking</i>) & membuat kontak profesional |

4. Intensi berwirausaha (*Entrepreneurial Intention* – EI), adalah suatu niat, maksud, dorongan, kecenderungan ataupun intensitas pencarian informasi yang mengarahkan seseorang untuk mencapai / melakukan atau tidak

melakukan suatu tujuan kewirausahaan, yaitu membentuk/ memulai suatu usaha/bisnis/ perusahaan mandiri. Indikator variabel intensi berwirausaha dapat dilihat pada tabel 2.4:

Tabel 2.4

Indikator variabel intensi berwirausaha / *entrepreneurial intention*

| Item | Indikator |
|------|--|
| Y1.1 | Saya siap melakukan apa saja untuk menjadi seorang pengusaha |
| Y1.2 | Tujuan professional saya adalah menjadi seorang pengusaha |
| Y1.3 | Saya akan melakukan berbagai upaya untuk memulai & menjalankan bisnis pribadi saya |
| Y1.4 | Saya memutuskan untuk memiliki sebuah bisnis di masa depan |
| Y1.5 | Saya mempunyai pikiran yang sangat serius untuk memulai sebuah bisnis |
| Y1.6 | Saya memiliki intensi/niat/maksud untuk memulai sebuah bisnis di masa yang akan datang |

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian eksplanatori (*explanatory research*) dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Menurut Sugiyono (2014: 15), metode *explanatory research* merupakan metode penelitian yang bermaksud menjelaskan kedudukan variabel-variabel yang diteliti serta pengaruh antara satu variabel dengan variabel yang lain. Berdasarkan jenis penelitian tingkat penjelasan, maka tipe penelitian ini adalah penelitian asosiatif. Penelitian asosiatif adalah penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antar dua variabel atau lebih. Pada akhirnya hasil penelitian ini menjelaskan hubungan kausal antar variabel-variabel melalui pengujian hipotesis. Penelitian ini bertujuan menganalisis hubungan kausal yang digunakan untuk menjelaskan pengaruh variabel independen daya tarik/sikap pribadi (*personal attraction/attitude*), penilaian sosial (*social valuation/subjective norm*), kecakapan kewirausahaan (*entrepreneurial capacity/perceived behavioral control*) terhadap intensi kewirausahaan (*entrepreneurial intention*) pada mahasiswa akuntansi Universitas Brawijaya.

3.2 Metode Penentuan Sampel

3.2.1 Populasi

Menurut Sugiyono, (2014: 115) populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya. Senada dengan pendapat tersebut, Margono (2010: 20) juga mengungkapkan bahwa

populasi adalah seluruh data yang menjadi perhatian kita dalam suatu ruang lingkup dan waktu yang kita tentukan. Populasi yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah Mahasiswa Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya yang sudah pernah menempuh mata kuliah kewirausahaan. Alasan dipilihnya Mahasiswa Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya karena mahasiswa akuntansi memiliki dasar ilmu bisnis dan akuntansi yang kuat sehingga memiliki kemungkinan untuk memiliki intensi yang besar terhadap kewirausahaan atau memiliki minat untuk berwirausaha.

3.2.2 Sampel dan Metode Sampling

Menurut (Sugiyono, 2011: 84) sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Apabila populasi besar dan tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul representatif (mewakili) agar didapatkan kesimpulan. Untuk menentukan jumlah sampel yang akan digunakan dalam penelitian ini menggunakan beberapa teknik sampling.

Menurut (Sugiyono, 2014: 116) teknik sampling merupakan teknik pengambilan sampel. Dengan belum diketahuinya jumlah populasi dari penelitian ini menyebabkan sulitnya untuk menentukan sampel. Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan teknik *nonprobability sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk dipilih sebagai anggota sampel. Teknik *nonprobability*

sampling yang dipilih dalam penelitian ini adalah *convenience sampling* yaitu pengambilan sampel didasarkan pada ketersediaan elemen dan kemudahan untuk mendapatkannya. Sedangkan pengambilan jumlah sampel didasarkan pada pendapat Roscoe (dalam Sekaran, 2006: 160) memberikan beberapa panduan untuk menentukan ukuran sampel yaitu :

- a) Ukuran sampel lebih dari 30 dan kurang dari 500 adalah tepat untuk kebanyakan penelitian
- b) Jika sampel dipecah ke dalam subsampel (pria/wanita, junior/senior, dan sebagainya), ukuran sampel minimum 30 untuk tiap kategori adalah tepat
- c) Dalam penelitian multivariate (termasuk analisis regresi berganda), ukuran sampel sebaiknya 10x lebih besar dari jumlah variabel dalam penelitian
- d) Untuk penelitian eksperimental sederhana dengan kontrol eksperimen yang ketat, penelitian yang sukses adalah mungkin dengan ukuran sampel kecil antara 10 sampai dengan 20

Dari penjelasan diatas dapat diperoleh jumlah sampel dengan menggunakan perhitungan $10 \times$ jumlah variabel penelitian. Total variabel yang ada dalam penelitian ini adalah 4 dikali 10 hasilnya 40. Dengan banyaknya jumlah populasi yang dipilih dalam penelitian ini membuat hasil perhitungan sampel dengan jumlah 40 dirasa kurang mewakili, maka dari jumlah item dalam kuisisioner menjadi faktor pengali dengan angka 10 agar didapatkan hasil yang representatif. Terdapat 11 item dalam penelitian ini. Jadi sampel yang akan diteliti adalah $11 \times 10 = 110$ sampel/responden.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini menerapkan metode survei dengan menggunakan instrumen penelitian berupa angket/kuesioner yang terdiri dari sejumlah pertanyaan terstruktur, angket tersebut berisi poin – poin (*items*) pertanyaan yang menggambarkan variabel yang diteliti. Instrumen yang akan digunakan, diadaptasi dari *Entrepreneurial Intention Questionnaire* – EIQ, yang dibuat serta dikembangkan oleh Linan (2004, 2005, 2006, 2008, 2009). *Entrepreneurial Intention Questionnaire* (EIQ) ini telah divalidasi pada penelitian-penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Linan (2004,2005,2006,2008,2009), dan Rahayu et al (2011) dan telah terbukti validitas dan realibilitas dari EIQ tersebut.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yaitu sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara) data primer dikumpulkan melalui metode survey dengan menggunakan kuesioner (Indriantoro dan Supomo, 2002:93). Kuesioner adalah daftar pernyataan dan pertanyaan yang dikirimkan kepada responden baik secara langsung atau tidak langsung untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan. Peneliti melakukan penyebaran kuesioner, yaitu memberikan daftar pertanyaan kepada responden dan responden memilih beberapa alternatif jawaban yang sudah tersedia. Penyebaran kuesioner dilakukan kepada sejumlah responden secara pribadi (*self-administrated survey*). Struktur pertanyaan dalam kuesioner berupa pertanyaan tertutup, dimana responden akan diminta mengisi sendiri jawaban yang tersedia. Namun demikian, peneliti akan tetap mendampingi responden untuk memudahkan responden dalam menjawab pertanyaan.

3.4 Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian disusun dengan mengacu pada instrumen penelitian yang digunakan oleh Linan et al. Instrumen ini terdiri dari 5 bagian, dimana Bagian 2 s/d 4 berhubungan dengan data pribadi (Jenis Kelamin, Pekerjaan Orang Tua dan pengalaman berwirausaha yang merupakan faktor- faktor eksternal dan kontekstual yang melatarbelakangi hubungan antar variabel dalam model.), dan bagian kelima tentang intensi berwirausaha. Pernyataan pada kuisisioner di ukur dengan skala Likert 7 angkat (*7 point scale*). Yaitu:

- (1) Tidak setuju 100%/ paling tidak setuju
- (2) Sangat tidak setuju
- (3) Tidak setuju
- (4) Netral/ragu – ragu
- (5) Setuju
- (6) Sangat setuju
- (7) Setuju 100% / paling setuju

Terdapat poin – poin utama dalam kuesioner yaitu poin 5 untuk Daya Tarik/ Sikap Pribadi – PA, poin 6,7 untuk Penilaian Sosial/Norma Subjektif (SN), dan poin 8,9 untuk Persepsi Kendali Perilaku (PBC), serta poin 10,11 untuk Intensi Berwirausaha (EI) merupakan poin-poin yang dijadikan patokan sebagai pengukur Utama (*Core Measurement*) variabel – variabel dalam model penelitian – penelitian yang dilakukan oleh Linan (2004, 2006, 2008), Rahayu, *et.al.*, (2011) dan juga Zamzami (2015).

Hal lain yang membuat penelitian ini unik adalah pada indikator Norma Subjektif (SN) pada poin *Normative Belief* (X2.4-X2.8) telah dilakukan

modifikasi dengan menambahkan indikator lain yaitu pengaruh maraknya bisnis melalui internet, ekonomi digital dan sosial media. Dibandingkan penelitian sebelumnya indikator baru tersebut dirasa lebih bisa merepresentasikan keadaan saat ini. Modifikasi ini terinspirasi oleh saran peneliti pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Zamzami (2015).

3.5 Uji Instrumen Penelitian

Penelitian melakukan uji instrument penelitian dari data-data yang akan diolah sebagai berikut:

3.5.1 Uji Validitas

Validitas menunjukkan tingkat kemampuan instrument penelitian, mengikuti apa yang diinginkan dan dapat mengungkapkan data dari variabel yang diteliti secara tepat. Menurut (Sugiyono, 2008:53) data yang valid adalah data yang tidak berbeda antara data yang dilaporkan oleh peneliti dengan data yang sesungguhnya terjadi pada objek penelitian. Suatu kuisisioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuisisioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuisisioner tersebut (Ghozali, 2013:52). Dalam penelitian ini peneliti menguji validitas dengan melakukan korelasi bivariate antara masing-masing skor indikator dengan total skor konstruk. Adapun kriteria pengambilan keputusannya adalah:

- a) Jika $r \text{ hitung} > r \text{ tabel}$, maka variabel tersebut dikatakan valid.
- b) Jika $r \text{ hitung} < r \text{ tabel}$, maka variabel tersebut dikatakan tidak valid.

Adapun perhitungan untuk pengujian validitas dilaksanakan dengan bantuan program komputer SPSS 16.

3.5.2 Uji Reliabilitas

Hasil dari uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui instrumen penelitian yang dipakai dapat digunakan berkali-kali pada waktu yang berbeda. Menurut Teori Nunnally dalam (Ghozali, 2013:47) pengujian yang dilakukan dengan menggunakan uji statistik Cronbach's Alpha (α), dimana suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai Cronbach Alpha (α) $> 0,60$. Yang artinya instrumen dikatakan reliabel bilamana koefisien reliabilitasnya mencapai minimal 0,60. Adapun perhitungan untuk pengujian reabilitas dilaksanakan dengan bantuan program komputer SPSS 16.

3.6 Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah Analisis Regresi Berganda (*Multiple Regression Analysis*). Pada dasarnya merupakan ekstensi dari modal regresi dalam analisis bivariate yang umumnya digunakan untuk menguji pengaruh dua variabel atau lebih variabel independen terhadap variabel dependen dengan skala interval atau rasio dalam suatu pengukuran linear. Riset dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan media kuesioner. Kuesioner diberikan kepada responden dengan meminta izin dan membuat janji terlebih dahulu. Penelitian ini dilaksanakan oleh peneliti sendiri dengan menandatangani kelas mahasiswa tempat penelitian dan bertemu langsung dengan objek penelitian dalam hal ini mahasiswa jurusan akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya.

3.6.1 Uji Asumsi Klasik

Dalam melakukan uji asumsi klasik ini, peneliti melakukan dua uji, yaitu sebagai berikut:

3.6.1.1 Uji Multikolonieritas

Multikolonieritas menyatakan hubungan antar sesama variabel independen (Santoso, 2000:105) menyatakan bahwa deteksi adanya multikolinearitas dibagi menjadi 2 yaitu: (a) besaran VIF (Variance Inflation Factor) dan tolerance. Pedoman suatu model regresi bebas multikolonieritas adalah mempunyai nilai VIF disekitar angka 1 dan mempunyai nilai tolerance mendekati, serta (b) besaran kolerasi antar variabel independen. Pedoman suatu model regresi bebas multikolonieritas adalah koefisien korelasi antar variabel independen.

3.6.1.2 Uji Heterokedastisitas

Heterokedastisitas terjadi jika varian dari residual suatu pengamatan kepengamatan lain yang terjadi ketidaksamaan. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heterokedastisitas. Untuk mendeteksi heteroskedastisitas dapat melihat grafik scatterplot. Deteksinya dengan melihat ada tidaknya pola tertentu pada grafik dimana sumbu X adalah Y yang telah di prediksi dan sumbu Y. (Santoso, 2000:139) Dasar pengembalian keputusan antara lain sebagai berikut: (a) jika ada pola tertentu, seperti titik yang membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar) maka telah terjadi heteroskedastisitas dan (b) jika tidak ada pola yang jelas, serta titik menyebar di atas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

Selain itu menurut Ghozali (2005:139) deteksi heterokedastisitas dapat juga menggunakan uji Glejser. Uji Glejser dilakukan dengan cara meregresikan variabel independen residual. Jika hasil uji Glejser signifikan, maka model regresi tersebut bebas heterokedastisitas.

3.6.1.3 Uji Normalitas

Menguji dalam sebuah model regresi berganda yaitu variabel dependen, variable independen atau keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah distribusi data normal atau mendekati normal. Untuk mendeteksi normalitas dapat melihat grafik Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual, deteksi dengan melihat penyebaran data (titik) pada sumbu diagonal dari grafik (Santoso, 2000:160).

Dasar pengambilan keputusan antara lain:

- a) jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas
- b) jika data menyebar jauh dari garis diagonal dan atau tidak mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas (Ghozali, 2005:110).

3.6.2 Analisis Regresi Liner Berganda

Setelah data yang diperlukan terkumpul, langkah selanjutnya ialah menganalisis data berdasarkan metode penilaian data berdasarkan metode penilaian yang sesuai untuk digunakan. Kegiatan analisis dan pengolahan data dengan melakukan tabulasi terhadap kuesioner dengan memberikan dan menjumlahkan bobot jawaban pada masing-masing pertanyaan untuk masing-masing variabel.

Analisis data-data tersebut menggunakan metode regresi berganda (*multiple regression*) yang dimaksudkan untuk menguji pengaruh variabel-variabel independen terhadap variabel dependen. Secara umum, analisis regresi adalah studi mengenai ketergantungan variabel dependen (terikat) dengan satu atau lebih variabel independen (bebas) dengan tujuan untuk mengetimasi dan memprediksi rata-rata populasi atau nilai rata-rata variabel dependen berdasarkan nilai variabel independen yang diketahui.

Hasil analisis regresi adalah berupa koefisien untuk masing-masing variable independen. Koefisien ini diperoleh dengan cara memprediksi nilai variabel dependen dengan satu persamaan. Koefisien regresi dihitung dengan dua tujuan sekaligus, yaitu: meminimumkan penyimpangan antara nilai actual dan nilai estimasi variabel dependen yang ada. Teknik analisis regresi linier berganda ini dipergunakan untuk mengetahui pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Adapun model regresi linier berganda dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Dimana :

Y = Pilihan Karir sebagai Akuntan Publik

a = Konstanta

$b_1 - b_3$ = Koefisien variabel bebas

$X_1 - X_3$ = Variabel bebas

e = Variabel pengganggu (error).

3.6.3 Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis diuraikan sebagai berikut :

3.6.3.1 Uji parsial (koefisien regresi) atau disebut dengan uji t

Uji parsial atau uji t berfungsi untuk menguji signifikansi konstanta dan variabel independen yang terdapat dalam persamaan tersebut secara individu apakah berpengaruh terhadap nilai variabel dependen. Untuk pengujian ini dilakukan dengan menganalisis probabilitas uji parsial, jika nilai probabilitas (p value) < 0,05, maka hipotesis nol (H_0) ditolak dan sebaliknya hipotesis alternatif (H_a) dapat diterima untuk hipotesis 1 dan 2, koefisien regresi signifikan pada tingkat signifikan 5%. Berikut rumus perhitungan t:

$$t = \frac{n - 2}{\sqrt{1 - r^2}}$$

Rumus t tabel : $t_{\alpha \text{ df } (n-2)}$ dimana :

t = t hitung uji signifikasi

r = koefisien korelasi n = jumlah periode

Kriteria pengujian sebagai berikut:

- a) Apabila probabilitas < 0.05 atau $t_{\text{hitung}} < t_{\text{tabel}}$ maka hipotesis nol (H_0) ditolak dan hipotesis alternatif (H_a) diterima, artinya variabel bebas secara parsial berpengaruh terhadap variabel terikat pada tingkat kesalahan 5% ($\alpha = 5\%$)
- b) Apabila probabilitas > 0.05 atau $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ maka hipotesis nol (H_0) diterima dan hipotesis alternatif (H_a) ditolak, artinya variabel bebas secara parsial tidak berpengaruh terhadap variabel terikat pada tingkat kesalahan 5% ($\alpha = 5\%$).

3.6.3.2 Uji F

Pengujian terhadap pengaruh variabel independen secara bersamaan dilakukan dengan uji F, yaitu untuk mengetahui apakah keseluruhan variabel independent secara bersama-sama dapat berpengaruh terhadap variabel dependent. Untuk pengujiannya dilihat dari nilai probabilitas (p value) dari data secara bersama variabel independent memiliki pengaruh secara bersama-sama pada tingkat signifikansi 5%.

Kriteria Pengujian adalah sebagai berikut:

- a) Apabila $F_{\text{hitung}} > F_{\text{tabel}}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya variabel bebas secara simultan berpengaruh terhadap variabel terikat pada tingkat kesalahan 5% ($\alpha = 5\%$).
- b) Apabila $F_{\text{hitung}} \leq F_{\text{tabel}}$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak, artinya variabel bebas secara simultan tidak berpengaruh terhadap variabel terikat pada tingkat kesalahan 5% ($\alpha = 5\%$).

3.6.3.3 Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) bertujuan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil dapat diartikan kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen sangat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen (Ghozali, 2013:97).

3.7 Hasil Pilot Test

Hasil uji Pilot (*pilot test*) dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui validitas dan reabilitas dari instrumen penelitian. Hal ini dilakukan peneliti untuk mengetahui bahwa item-item pernyataan dalam kuisisioner dipahami oleh responden. Dari 40 kuisisioner yang disebarkan peneliti, hanya 30 data yang bisa diolah, dikarenakan 10 data yang lain tidak memiliki kriteria pernah menempuh mata kuliah kewirausahaan. Responden yang digunakan merupakan responden nonsampel berjumlah 40 orang.

Peneliti menggunakan SPSS 16 untuk menguji validitas dan reliabilitas *instrument* penelitian. Uji validitas dalam uji pilot ini menggunakan pendekatan korelasi *Pearson*. Menurut (Arifin, 2017:135), korelasi bertujuan untuk mengukur kekuatan hubungan antara dua variabel atau lebih dengan skala yang ditentukan dengan jarak nol (0) sampai dengan satu (1). Sedangkan untuk uji reliabilitas yaitu dengan pendekatan Cronbach's Alpha. Uji reliabilitas bertujuan untuk mengetahui apakah instrumen pertanyaan dan pernyataan dalam memperoleh informasi dapat dipercaya sebagai pengumpulan data dan kondisi sebenarnya. Kuesioner dapat dikatakan *reliable* atau dapat diandalkan ketika jawaban dari responden terhadap pertanyaan dan pernyataan dalam kuesioner konsisten dari waktu ke waktu.

3.7.1 Demografi Responden Uji Pilot

Sebanyak 30 kuesioner yang digunakan untuk uji pilot terbagi atas beberapa kategori berdasarkan jenis kelamin, pekerjaan orang tua, dan pengalaman berwirausaha. Kategori tersebut dijelaskan pada tabel di bawah ini:

Tabel 3.3

Demografi Responden Uji Pilot

| Kategori | Jumlah | Persentase |
|--------------------------|--------|------------|
| Jenis kelamin | | |
| • Pria | 17 | 57% |
| • Wanita | 13 | 43% |
| Pekerjaan Orang Tua | | |
| Ayah | | |
| • Karyawan Swasta | 8 | 26,5% |
| • Karyawan Sektor Publik | 8 | 26,5% |
| • Pengusaha | 5 | 16,67% |
| • Pensiunan | 5 | 16,67% |
| • Tidak Bekerja | 0 | 0% |
| • Lainnya | 4 | 13% |
| Ibu | | |
| • Karyawan Swasta | 5 | 16,67% |
| • Karyawan Sektor Publik | 5 | 16,67% |
| • Pengusaha | 5 | 16,67% |
| • Pensiunan | 0 | 0% |
| • Tidak Bekerja | 12 | 40% |
| • Lainnya | 3 | 10% |
| Pengalaman Berwirausaha | | |
| • Pernah | 22 | 73% |
| • Tidak Pernah | 8 | 27% |

Sumber : Data Diolah 2018

3.7.2 Uji Validitas untuk Uji Pilot

Uji validitas untuk uji pilot dalam penelitian ini menggunakan pendekatan *Pearson* dengan cara mengkorelasikan setiap nilai instrumen pernyataan dengan jumlah total nilai instrumen pernyataan. Nilai pernyataan yang berkorelasi signifikan dengan nilai total menunjukkan bahwa instrumen pernyataan tersebut mendukung penelitian. Pengujian menggunakan uji dua sisi dengan nilai signifikansi 0.05 dengan syarat pengujian (1) jika $r_{hitung} > r_{tabel}$, maka instrumen pernyataan berkorelasi signifikan terhadap nilai total atau dinyatakan “valid” dan (2) jika $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka instrumen pernyataan tidak berkorelasi signifikan terhadap nilai total atau dinyatakan “tidak valid”. Nilai r_{tabel} adalah 0,3301 yang didapat dari tabel r atau koefisien korelasi sederhana dengan rumus:

$$df = (N - 2) \quad \text{Keterangan: } df = \text{standar defiasi}$$

$$N = \text{jumlah sampel}$$

Berikut adalah hasil dari uji validitas untuk uji pilot:

3.7.2.1 Variabel Daya tarik/sikap pribadi (*personal attraction/attitude*)- PA (X1)

Variabel Daya tarik/sikap pribadi (*personal attraction/attitude*)- PA memiliki lima (5) pernyataan yang dikodekan dengan X1.1 sampai dengan X1.5, sedangkan untuk nilai total variabel daya tarik/sikap pribadi (*personal attraction/attitude*)- PA dikodekan dengan X1. Berikut adalah tabel perhitungan menggunakan pendekatan *pearson* atas variabel daya tarik/sikap pribadi (*personal attraction/attitude*)- PA:

Tabel 3.4
Hasil Korelasi Pearson Variabel Daya tarik/sikap pribadi (*personal attraction/attitude*)- PA

| | | X1 |
|------|---------------------|--------|
| X1.1 | Pearson Correlation | .695** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 30 |
| X1.2 | Pearson Correlation | .876** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 30 |
| X1.3 | Pearson Correlation | .470** |
| | Sig. (2-tailed) | .009 |
| | N | 30 |
| X1.4 | Pearson Correlation | .885** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 30 |
| X1.5 | Pearson Correlation | .893** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 30 |

Sumber: Data diolah 2018

Uji signifikansi dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung dengan r tabel untuk degree of freedom (df) = $n-2$, dalam hal ini n adalah jumlah sampel. Pada kasus ini variabel PA jumlah sampel (n) = 30 dan besarnya df adalah $30-2 = 28$ dengan $df=28$ dan $\alpha = 0,05$ didapat r tabel = 0,3610 (lihat r tabel pada $df=28$ dengan uji dua sisi).

Setiap instrumen pernyataan memiliki nilai lebih besar dari nilai r tabel yaitu 0,3610 untuk X1.1=0,695 untuk X1.2=0,876 untuk X1.3=0,755 untuk X1.4=0,885

dan untuk $X1.5=0,893$. Berdasarkan hasil perhitungan di atas maka instrumen pernyataan X1.1 sampai X1.5 dapat dikatakan “*valid*”.

3.7.2.2 Variabel Persepsi Norma Sosial (*subjective norm*)- SN (X2)

Variabel Persepsi Norma Sosial (*subjective norm*)- SN memiliki delapan (8) pernyataan yang dikodekan dengan X2.1 sampai dengan X2.8, sedangkan untuk nilai total variabel Persepsi Norma Sosial (*subjective norm*)- SN dikodekan dengan X2. Berikut adalah tabel perhitungan menggunakan pendekatan *pearson* atas variabel Persepsi Norma Sosial (*subjective norm*)- SN:

Tabel 3.5
Hasil Korelasi Pearson Variabel Persepsi Norma Sosial (*subjective norm*)- SN

| | | X2 |
|------|---------------------|--------------------|
| X2.1 | Pearson Correlation | .435 [*] |
| | Sig. (2-tailed) | .016 |
| | N | 30 |
| X2.2 | Pearson Correlation | .613 ^{**} |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 30 |
| X2.3 | Pearson Correlation | .559 ^{**} |
| | Sig. (2-tailed) | .001 |
| | N | 30 |
| X2.4 | Pearson Correlation | .560 ^{**} |
| | Sig. (2-tailed) | .001 |
| | N | 30 |
| X2.5 | Pearson Correlation | .653 ^{**} |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |

| | | |
|------|---------------------|--------|
| | N | 30 |
| X2.6 | Pearson Correlation | .538** |
| | Sig. (2-tailed) | .002 |
| | N | 30 |
| X2.7 | Pearson Correlation | .627** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 30 |
| X2.8 | Pearson Correlation | .641** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 30 |

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Sumber: Data diolah 2018

Uji signifikansi dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung dengan r tabel untuk degree of freedom (df) = $n-2$, dalam hal ini n adalah jumlah sampel. Pada kasus ini variabel PA jumlah sampel (n) = 30 dan besarnya df adalah $30-2 = 28$ dengan $df=28$ dan $\alpha = 0,05$ didapat r tabel = 0,3610 (lihat r tabel pada $df=28$ dengan uji dua sisi).

Setiap instrumen pernyataan memiliki nilai lebih besar dari nilai r tabel yaitu 0,3610 untuk X2.1=0,435 untuk X2.2=0,613 untuk X2.3=0,559 untuk X2.4=0,460 untuk X2.5=0,653 untuk X2.6=0,538 untuk X2.7=0,627 dan untuk X2.8=0,641. Berdasarkan hasil perhitungan di atas maka instrumen pernyataan X2.1 sampai X2.8 dapat dikatakan “*valid*”

3.7.2.3 Variabel Persepsi Kendali Perilaku (*perceived behavioral control*)-

PBC (X3)

Variabel Persepsi Kendali Perilaku (*perceived behavioral control*)- PBC memiliki dua belas (12) pernyataan yang dikodekan dengan X3.1 sampai dengan X3.12, sedangkan untuk nilai total variabel Persepsi Kendali Perilaku (*perceived behavioral control*)- PBC dikodekan dengan X3. Berikut adalah tabel perhitungan menggunakan pendekatan *pearson* atas variabel Persepsi Kendali Perilaku (*perceived behavioral control*)- PBC

Tabel 3.6

Hasil Korelasi Pearson Variabel Persepsi Kendali Perilaku (*perceived behavioral control*)- PBC

| | | X3 |
|------|---------------------|--------------------|
| X3.1 | Pearson Correlation | .715 ^{**} |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 30 |
| X3.2 | Pearson Correlation | .788 ^{**} |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 30 |
| X3.3 | Pearson Correlation | .804 ^{**} |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 30 |
| X3.4 | Pearson Correlation | .860 ^{**} |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 30 |
| X3.5 | Pearson Correlation | .872 ^{**} |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 30 |
| X3.6 | Pearson Correlation | .568 ^{**} |
| | Sig. (2-tailed) | .001 |
| | N | 30 |
| X3.7 | Pearson Correlation | .790 ^{**} |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |

| | | |
|-------|---------------------|--------|
| | N | 30 |
| X3.8 | Pearson Correlation | .748** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 30 |
| X3.9 | Pearson Correlation | .841** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 30 |
| X3.10 | Pearson Correlation | .710** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 30 |
| X3.11 | Pearson Correlation | .670** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 30 |
| X3.12 | Pearson Correlation | .642** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 30 |

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Sumber: Data diolah 2018

Uji signifikansi dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung dengan r tabel untuk degree of freedom (df) = $n-2$, dalam hal ini n adalah jumlah sampel. Pada kasus ini variabel PA jumlah sampel (n) = 30 dan besarnya df adalah $30-2 = 28$ dengan $df=28$ dan $\alpha = 0,05$ didapat r tabel = 0,3610 (lihat r tabel pada $df=28$ dengan uji dua sisi).

Setiap instrumen pernyataan memiliki nilai lebih besar dari nilai r tabel yaitu 0,3610 untuk X3.1=0,715 untuk X3.2=0,788 untuk X3.3=0,804 untuk X3.4=0,860 untuk X3.5=0,872 untuk X3.6=0,568 untuk X3.7=0,790 untuk X3.8=0,748 untuk X3.9=0,841 untuk X3.10=0,710 untuk X3.11=0,670 dan untuk X3.12=0,642. Berdasarkan hasil perhitungan di atas maka instrumen pernyataan X3.1 sampai X3.12 dapat dikatakan “*valid*”.

3.7.2.4 Variabel Intensi Kewirausahaan (*entrepreneurial intention*)- EI (Y1)

Variabel Intensi Kewirausahaan (*entrepreneurial intention*)- EI memiliki enam (6) pernyataan yang dikodekan dengan Y1.1 sampai dengan Y1.6, sedangkan untuk nilai total variabel Intensi Kewirausahaan (*entrepreneurial intention*)- EI dikodekan dengan Y1. Berikut adalah tabel perhitungan menggunakan pendekatan *pearson* atas variabel Intensi Kewirausahaan (*entrepreneurial intention*)- EI:

Tabel 3.7
Hasil Korelasi Pearson Variabel Intensi Kewirausahaan (*entrepreneurial intention*)- EI

| | | Y1 |
|------|---------------------|--------------------|
| Y1.1 | Pearson Correlation | .860 ^{**} |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 30 |
| Y1.2 | Pearson Correlation | .910 [*] |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 30 |
| Y1.3 | Pearson Correlation | .917 ^{**} |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 30 |
| Y1.4 | Pearson Correlation | .948 ^{**} |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 30 |
| Y1.5 | Pearson Correlation | .908 ^{**} |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 30 |

| | | |
|------|---------------------|--------|
| Y1.6 | Pearson Correlation | .868** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 30 |

Sumber: Data diolah

Uji signifikansi dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung dengan r tabel untuk degree of freedom (df) = $n-2$, dalam hal ini n adalah jumlah sampel. Pada kasus ini variabel PA jumlah sampel (n) = 30 dan besarnya df adalah $30-2 = 28$ dengan $df=28$ dan $\alpha = 0,05$ didapat r tabel = 0,3610 (lihat r tabel pada $df=28$ dengan uji dua sisi).

Setiap instrumen pernyataan memiliki nilai lebih besar dari nilai r tabel yaitu 0,3610 untuk Y1.1=0,860 untuk Y1.2=0,910 untuk Y1.3=0,917 untuk Y1.4=0,948 untuk Y1.5=0,908 dan untuk Y1.6=0,868. Berdasarkan hasil perhitungan di atas maka instrumen pernyataan Y1.1 sampai Y1.6 dapat dikatakan "*valid*".

3.7.3 Uji Reliabilitas untuk Uji Pilot

Uji reliabilitas bertujuan untuk mengetahui apakah instrumen pertanyaan dan pernyataan dalam memperoleh informasi dapat dipercaya sebagai pengumpulan data dan kondisi sebenarnya. Kuesioner dapat dikatakan *reliable* atau dapat diandalkan ketika jawaban dari responden terhadap pertanyaan dan pernyataan dalam kuesioner konsisten dari waktu ke waktu. Uji reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan SPSS 16 dengan pendekatan *Cronbach's Alpha*. Instrumen pernyataan dalam kuesioner akan dinyatakan *reliable* apabila nilai *alpha* lebih besar dari 0,6 (Nunnally, 1994). Berikut adalah tabel hasil dari uji reabilitas untuk uji pilot:

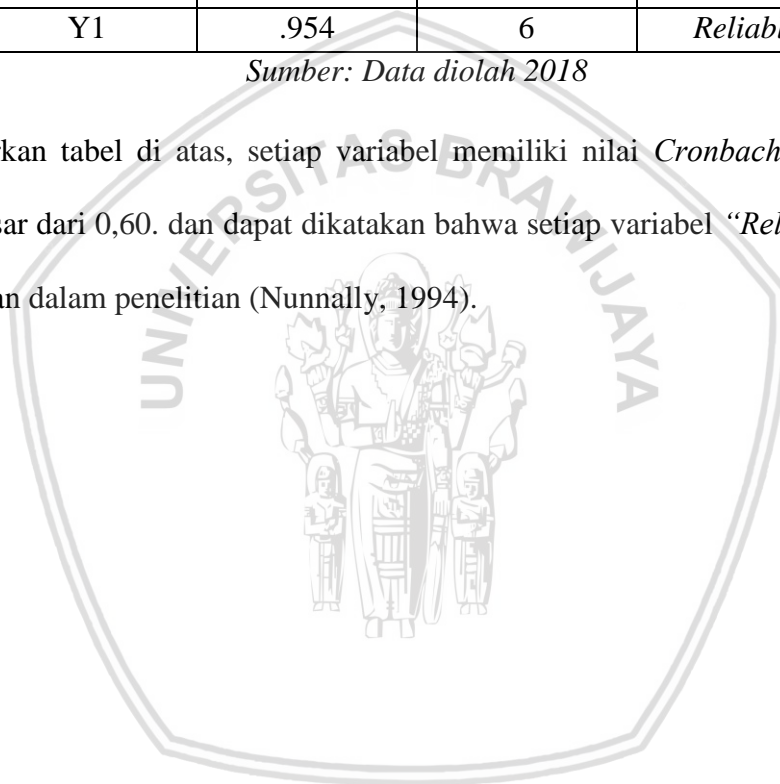
Tabel 3.8

Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Pernyataan

| Variabel | Cronbach's Alpha Based on Standardized Items | Jumlah Instrumen | Keterangan |
|----------|--|------------------|-----------------|
| X1 | .824 | 5 | <i>Reliable</i> |
| X2 | .733 | 8 | <i>Reliable</i> |
| X3 | .930 | 12 | <i>Reliable</i> |
| Y1 | .954 | 6 | <i>Reliable</i> |

Sumber: Data diolah 2018

Berdasarkan tabel di atas, setiap variabel memiliki nilai *Cronbach's Alpha* (α) lebih besar dari 0,60. dan dapat dikatakan bahwa setiap variabel "*Reliable*" untuk digunakan dalam penelitian (Nunnally, 1994).





BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum

4.1.1 Profil Universitas Brawijaya

Universitas Brawijaya berkedudukan di Kota Malang, Jawa Timur, didirikan pada tanggal 5 Januari 1963 dengan Surat Keputusan Menteri Perguruan Tinggi dan Ilmu Pengetahuan (PTIP) Nomor 1 Tahun 1963, dan kemudian dikukuhkan dengan Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 196 Tahun 1963 tertanggal 23 September 1963. Lambang Universitas Brawijaya berbentuk segilima dengan warna dasar hitam, di dalamnya terdapat gambar Raden Wijaya (Prabu Brawijaya) berwarna kuning emas, sebagai penjelmaan Dewa Wisnu yang bertangan empat dengan memegang lampu, sangkhala, gada, dan cakra, mengenakan mahkota Candra Kapala, di samping kiri dan kanan sepasang Dewa Perwara sebagai pengikut Sang Raja, dengan warna dasar biru dan bersinar dari pusat.

Motto Universitas Brawijaya adalah “**Building Up Noble Future**”. Penulisan motto Universitas Brawijaya menyiratkan makna “Membangun kemuliaan masa depan”. Universitas Brawijaya juga memiliki Maskot bernama **BRONE**, yang merupakan singkatan dari “*Brawijaya Number One*”. BRONE memiliki konsep sebagai robot pendamping yang menjadi pemandu informasi. Universitas Brawijaya menyanggah akreditasi A dari Badan Akreditasi Nasional Perguruan

Tinggi menurut SK nomor 367/SK/BAN-PT/Ak-SURV/PT/IX/2014 tertanggal 11 September 2014. Sedangkan untuk Fakultas Ekonomi dan Bisnis menyangand Akreditasi dari *The Alliance on Business Education and Scholarship for Tomorrow, a 21st century organization (ABEST21)*. Saat ini Universitas Brawijaya telah memiliki 16 Fakultas, 168 Program Studi, 13.259 Mahasiswa Baru, 5 Peringkat Webometric, 141 Guru Besar, dan 6 kali Juara Umum Pimnas.

4.1.2 Visi dan Misi Universitas Brawijaya

4.1.2.1 Visi Universitas Brawijaya

Menjadi universitas unggul yang berstandar internasional dan mampu berperan aktif dalam pembangunan bangsa melalui proses pendidikan, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat.

4.1.2.2 Misi Universitas Brawijaya

1. Menyelenggarakan pendidikan berstandar internasional agar peserta didik menjadi manusia yang berkemampuan akademik dan/atau profesi yang berkualitas dan berkepribadian serta berjiwa dan/atau berkemampuan *entrepreneur*.
2. Melakukan pengembangan dan penyebaran ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni, serta mengupayakan penggunaannya untuk meningkatkan taraf kehidupan masyarakat dan memperkaya kebudayaan nasional.

Dari uraian diatas terutama misi Universitas Brawijaya terlihat jelas, keinginan Universitas Brawijaya untuk menjadikan mahasiswa nya memiliki jiwa dan kemampuan entrepreneurship. Oleh karena itu penelitian ini yang bertujuan mengetahui seberapa jauh intensi wirausaha mahasiswa Universitas Brawijaya terutama Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis dapat menjadi menarik.

4.1.3 Profil Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Embrio Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya (FEB UB) yang dikenal sekarang ini, bernama Perguruan Tinggi Ekonomi Malang (PTTEM). PTTEM didirikan oleh Yayasan Perguruan Tinggi Ekonomi Malang pada 27 Juni 1957 dengan Akte Notaris No. 26 tertanggal 15 Agustus 1957. PTTEM didirikan dengan tujuan untuk memajukan dan memperkembangkan ilmu pengetahuan pada umumnya dan ilmu ekonomi pada khususnya, serta membentuk manusia susila yang cakap dan bertanggung jawab serta mempersiapkan tunas- tunas muda guna menjadi ahli-ahli ekonomi yang berguna bagi nusa dan bangsa.

Sejak 3 Oktober 1961, PTTEM meleburkan diri menjadi bagian dari Universitas Brawijaya dan disebut Fakultas Ekonomi Universitas Brawijaya (FEUB). Nama Universitas Brawijaya diberikan oleh Presiden Soekarno melalui kawat Presiden Republik Indonesia No. 258/K/1961 tertanggal 11 Juli 1961. Sebelum kawat Presiden tersebut, Universitas Brawijaya bernama Universitas Kotapraja Malang. Pada 5 Januari 1963 dengan Surat Keputusan Menteri PTIP No. 1 Tahun 1963, Universitas Brawijaya diresmikan sebagai salah satu universitas negeri di Indonesia.

4.1.4 Visi, Misi dan Tujuan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

4.1.4.1 Visi Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Menjadi lembaga pendidikan bertaraf internasional di bidang ekonomi dan bisnis yang berjiwa wirausaha dan berkesadaran ketuhanan, kemanusiaan, dan lingkungan.

4.1.4.2 Misi Fakultas Ekonomi dan Bisnis

1. Menyelenggarakan pendidikan ekonomi dan bisnis bertaraf internasional berbasis riset, kewirausahaan dan kesadaran ketuhanan, kemanusiaan, dan lingkungan
2. Mengembangkan ilmu pengetahuan dan teknologi pada bidang ekonomi dan bisnis melalui riset yang berkarakter nilai-nilai lokal dan universal
3. Menginspirasi, mencerahkan, dan melayani masyarakat lokal dan global melalui pendidikan dan riset.

4.1.4.3 Tujuan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

1. Menghasilkan lulusan yang berjiwa wirausaha dan berkesadaran ketuhanan, kemanusiaan, dan lingkungan
2. Menemukan dan mengembangkan ilmu pengetahuan (disiplin) ekonomi dan bisnis dan model kewirausahaan berbasis nilai lokal dan universal
3. Menemukan dan mengembangkan sistem dan teknik pembelajaran inovatif ekonomi dan bisnis

4. Memberikan kepada masyarakat melalui pendidikan, pelatihan, pendampingan, dan konsultasi

Dari uraian diatas, terdapat tujuan jelas Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya adalah menghasilkan lulusan yang berjiwa wirausaha dan berkesadaran ketuhanan, kemanusiaan, dan lingkungan. Untuk itu penelitian ini bertujuan untuk menguji apakah mahasiswa FEB UB sudah memiliki jiwa wirausaha dalam diri mereka.

4.1.5 Profil Jurusan Akuntansi

Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya (JAFEB UB) didirikan pada tahun 1977 berdasarkan SK. Direktur Jenderal Pendidikan NO 835/DJ/77. Pada periode kepemimpinan Ketua jurusan yang pertama, JAFEB UB telah secara luas membangun kerjasama dengan Jurusan Akuntansi PTN terkemuka di Indonesia, Ikatan Akuntan Indonesia (IAI), dan beberapa kantor akuntan publik dalam mengembangkan pendidikan yang relevan.

Pada tahun 1982 JAFEB UB berhak memberi gelar “Akuntan” bagi lulusannya sesuai dengan UU No. 34/1954. Komitmen terhadap kualitas tercermin pada peresmian Pusat Pengembangan Akuntansi (PPA) pada tahun 1989 oleh Ditjen Dikti. PPA yang disponsori oleh Bank Dunia ini berdiri dengan membawa misi untuk mengembangkan pendidikan akuntansi di Indonesia. Pada periode yang sama, JAUB juga ditunjuk sebagai salah satu dari 6 jurusan akuntan PTN terkemuka yang berhak melaksanakan Ujian Negara Akuntansi (UNA). Pada

tahun 1997, JAUB mendapatkan peringkat akreditasi tertinggi yaitu A bintang empat (A****) dari Badan Akreditasi Nasional (BAN).

Pada bulan Mei tahun 2004, JAUB kembali memperoleh peringkat akreditasi tertinggi “A” berdasarkan Surat Keputusan Badan Akreditasi Nasional RI No: 12/BAN-PT/AK-VII/SI/IV/2004. Terakhir pada Februari 2003, JAUB mendapat ijin resmi untuk melaksanakan Pendidikan Profesi Akuntansi (PPAK) dari Dirjen Dikti (surat ijin no. 3569/D/T/2002) berdasarkan rekomendasi dari Ikatan Akuntan Indonesia (IAI).

4.1.6 Visi dan Misi Jurusan Akuntansi

4.1.6.1 Visi Jurusan Akuntansi

Pada tahun 2021 menjadi Jurusan Akuntansi bereputasi internasional yang berjiwa wirausaha dan berkesadaran ketuhanan, kemanusiaan, dan lingkungan.

4.1.6.2 Misi Jurusan Akuntansi

1. Menyelenggarakan pendidikan akuntansi yang mengutamakan profesionalisme dan etika.
2. Mengembangkan ilmu akuntansi melalui riset yang berkarakter nilai-nilai lokal dan universal.
3. Melaksanakan pengabdian kepada masyarakat melalui karya-karya kreatif dan inovatif di bidang akuntansi.

Sejalan dengan tujuan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, visi Jurusan Akuntansi pun adalah menjadi Jurusan Akuntansi bereputasi internasional yang berjiwa

wirausaha dan berkesadaran ketuhanan, kemanusiaan, dan lingkungan. Hal ini semakin memperkuat bahwa lulusan Jurusan akuntansi FEB UB seharusnya memiliki jiwa wirausaha yang tinggi. Untuk itu penelitian ini dilaksanakan untuk mengetahui seberapa besar Intensi Berwirausaha Mahasiswa Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya.

4.2 Demografi Responden Penelitian

Sebanyak 110 kuesioner yang digunakan untuk penelitian ini terbagi atas beberapa kategori berdasarkan jenis kelamin, pekerjaan orang tua, dan pengalaman berwirausaha. Kategori tersebut dijelaskan pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.1
Demografi Responden Penelitian

| Kategori | Jumlah | Persentase |
|--------------------------|--------|------------|
| Jenis kelamin | | |
| • Pria | 54 | 49% |
| • Wanita | 56 | 51% |
| Pekerjaan Orang Tua | | |
| Ayah | | |
| • Karyawan Swasta | 21 | 19% |
| • Karyawan Sektor Publik | 36 | 32,72% |
| • Pengusaha | 20 | 18,18% |
| • Pensiunan | 22 | 20% |
| • Tidak Bekerja | 1 | 0,9% |
| • Lainnya | 10 | 9,09% |

| | | |
|--------------------------|----|--------|
| Ibu | | |
| • Karyawan Swasta | 11 | 10% |
| • Karyawan Sektor Publik | 32 | 29,09% |
| • Pengusaha | 16 | 14,54% |
| • Pensiunan | 8 | 7,27% |
| • Tidak Bekerja | 37 | 33,63% |
| • Lainnya | 6 | 5,45% |
| Pengalaman Berwirausaha | | |
| • Pernah | 95 | 86% |
| • Tidak Pernah | 15 | 14% |

Sumber : Data Diolah 2018

4.3 Statistik Deskriptif Variabel Penelitian

4.3.1 Analisis Deskriptif Variabel Daya Tarik/ Sikap Pribadi/ *Personal Attitude* Mahasiswa Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya

Dari 5 indikator yang digunakan pada variabel daya tarik/ sikap pribadi/ *personal attitude*, masing-masing indikator memperoleh hasil yang positif, hasil penelitian menemukan bahwa daya tarik/ sikap pribadi/ *personal attitude* (X1) yang merupakan variabel independen dalam penelitian ini memiliki nilai rata – rata sebesar 5,91. Temuan ini memberikan gambaran mahasiswa Akuntansi FEB UB cenderung “Sangat Setuju” dengan semua indikator dalam kuisioner. Berikut

merupakan tabel yang menunjukkan rata-rata variabel daya tarik/ sikap pribadi/ *personal attitude* dari masing-masing indikator:

Tabel 4.2

Rata-Rata Variabel Daya Tarik/ Sikap Pribadi/ *Personal Attitude* (X1)

Mahasiswa Akuntansi FEB UB

| Variabel | Indikator | Rata-Rata |
|-----------------|--|------------------|
| X1.1 | Menjadi seorang pengusaha memberikan lebih banyak keuntungan dibandingkan kerugian bagi saya | 5,55 |
| X1.2 | Berkarir sebagai pengusaha menarik bagi saya | 6,11 |
| X1.3 | Jika saya memiliki peluang serta sumber daya, saya ingin untuk memulai sebuah bisnis | 6,3 |
| X1.4 | Menjadi pengusaha memberikan kepuasan yang tinggi bagi saya | 6 |
| X1.5 | Diantara berbagai pilihan, saya lebih memilih untuk menjadi pengusaha | 5,59 |
| Y1 | Daya Tarik/ Sikap Pribadi | 5,91 |

Sumber : Data Diolah 2018

Dari tabel diatas terlihat bahwa mahasiswa Akuntansi FEB UB merasa “Sangat Setuju” dengan hampir semua indikator, karena angka rata-rata dari setiap indikator lebih dari angka 5 yang berarti “Setuju”. Indikator yang memiliki nilai rata-rata paling tinggi adalah indikator X1.2 yakni “Berkarir sebagai pengusaha menarik bagi saya”. Ini merupakan indikator yang paling baik untuk membentuk

variabel daya tarik/ sikap pribadi/ *personal attitude*. Hal ini menunjukkan bahwa mahasiswa Akuntansi FEB UB tertarik untuk berkarir sebagai pengusaha di masa depan.

Indikator yang memiliki nilai rata-rata tertinggi kedua adalah indikator X1.3 yakni “Jika saya memiliki peluang serta sumber daya, saya ingin untuk memulai sebuah bisnis” Ini merupakan indikator yang kedua yang paling baik untuk membentuk variabel daya tarik/ sikap pribadi/ *personal attitude*. Dapat disimpulkan bahwa mahasiswa Akuntansi FEB UB tertarik untuk berkarir menjadi pengusaha di masa depan jika mereka memiliki peluang serta sumber daya, yang mereka inginkan untuk memulai sebuah bisnis. Hal ini menarik untuk dikaji oleh investor yang ingin memberikan akses modal kepada mahasiswa Akuntansi FEB UB.

4.3.2 Analisis Variabel Norma Subjektif/ *Subjective Norm* Mahasiswa Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya

Dari 8 indikator yang digunakan pada variabel norma subjektif/ *subjective norm* masing-masing indikator memperoleh hasil yang positif, hasil penelitian menemukan bahwa norma subjektif/ *subjective norm* (X2) yang merupakan variabel independen dalam penelitian ini memiliki nilai rata – rata sebesar 5,53. Temuan ini memberikan gambaran mahasiswa Akuntansi FEB UB cenderung “Setuju” dengan indikator dalam kuisisioner. Berikut merupakan tabel yang menunjukkan rata-rata variabel norma subjektif/ *subjective norm* dari masing-masing indikator:

Tabel 4.3

Rata-Rata Variabel Norma Subjektif/ Subjective Norm (X2)**Mahasiswa Akuntansi FEB UB**

| Variabel | Indikator | Rata-Rata |
|-----------------|---|------------------|
| X2.1 | Keluarga dekat anda menyetujui/mengijinkan keputusan anda untuk memulai sebuah bisnis | 5,79 |
| X2.2 | Teman – teman anda menyetujui/mengijinkan keputusan anda untuk memulai sebuah bisnis | 5,87 |
| X2.3 | Rekan-rekan anda menyetujui/mengijinkan keputusan anda untuk memulai sebuah bisnis | 5,68 |
| X2.4 | Kegiatan berbisnis melalui internet marak di daerah saya | 5,78 |
| X2.5 | Ekonomi digital mempengaruhi masyarakat untuk memulai bisnis | 6,13 |
| X2.6 | Banyak orang merasa keberatan untuk menjadi pengusaha | 3,97 |
| X2.7 | Kegiatan berbisnis dianggap terlalu beresiko dibanding keunggulannya | 4,64 |
| X2.8 | Media Sosial membantu masyarakat dalam berbisnis | 6,44 |
| X2 | Norma Subjektif/ Subjective Norm | 5,53 |

Sumber : Data Diolah 2018

Dari tabel diatas terlihat bahwa mahasiswa Akuntansi FEB UB merasa cenderung memberikan nilai “setuju” dan “sangat setuju” pada pernyataan positif

X2.1-X2.5 dan X2.8. Sebaliknya mahasiswa Akuntansi FEB UB cenderung memberikan nilai “tidak setuju” dengan pernyataan negatif pada item X2.6 dan X2.7. Indikator yang memiliki nilai rata-rata paling tinggi adalah indikator X2.8 yakni “Media Sosial membantu masyarakat dalam berbisnis”. Ini merupakan indikator yang paling baik untuk membentuk variabel norma subjektif/ *subjective norm*. Hal ini menunjukkan bahwa lingkungan mahasiswa Akuntansi FEB UB merasa terbantu dengan adanya media sosial dalam mengelola bisnis mereka.

Indikator yang memiliki nilai rata-rata tertinggi kedua adalah indikator X2.5 yakni “Ekonomi digital mempengaruhi masyarakat untuk memulai bisnis ” Ini merupakan indikator yang kedua yang paling baik untuk membentuk variabel norma subjektif/ *subjective norm*. Dapat disimpulkan bahwa perkembangan ekonomi digital dan pengaruh dari media sosial berpengaruh besar terhadap keinginan mahasiswa Akuntansi FEB UB untuk memulai sebuah bisnis. Sementara itu dukungan dari keluarga dekat dan teman-teman dekat tidak mempengaruhi mereka secara langsung. Hal ini dapat dikaji oleh jurusan akuntansi untuk memberikan seminar-seminar mengenai ekonomi digital dan berbisnis online dengan narasumber yang sudah sukses dalam bidangnya.

4.3.3 Analisis Deskriptif Variabel Persepsi Kendali Perilaku/ *Perceived Behavioral Control* Mahasiswa Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya

Dari 12 indikator yang digunakan pada variabel persepsi kendali perilaku/ *perceived behavioral control* masing-masing indikator memperoleh hasil yang positif, hasil penelitian menemukan bahwa persepsi kendali perilaku/ *perceived*

behavioral control (X3) yang merupakan variabel independen dalam penelitian ini memiliki nilai rata – rata sebesar 5,33. Temuan ini memberikan gambaran mahasiswa Akuntansi FEB UB cenderung “Setuju” dengan indikator dalam kuisioner. Berikut merupakan tabel yang menunjukkan rata-rata variabel persepsi kendali perilaku/ *perceived behavioral control* dari masing-masing indikator:

Tabel 4.4

Rata-Rata Variabel Persepsi Kendali Perilaku/ *Perceived Behavioral Control* (X3)

Mahasiswa Akuntansi FEB UB

| Variabel | Indikator | Rata-Rata |
|-----------------|---|------------------|
| X3.1 | Untuk memulai sebuah bisnis serta membuatnya tetap berjalan sangatlah mudah bagi saya. | 4,6 |
| X3.2 | Saya bersiap-siap untuk memulai sebuah bisnis yang aktif | 5,28 |
| X3.3 | Saya bisa mengendalikan proses penciptaan sebuah bisnis baru | 5,06 |
| X3.4 | Saya tau perincian praktis yang dibutuhkan untuk memulai sebuah bisnis | 5,2 |
| X3.5 | Saya memahami cara untuk mengembangkan sebuah proyek bisnis | 5,2 |
| X3.6 | Jika saya mencoba untuk memulai sebuah bisnis, saya akan memiliki peluang yang besar untuk sukses | 5,57 |
| X3.7 | Mengenali peluang | 5,6 |
| X3.8 | Kreativitas | 5,42 |

| | | |
|-------|--|-------------|
| X3.9 | Ketrampilan memecahkan masalah | 5,57 |
| X3.10 | Ketrampilan memimpin & berkomunikasi | 5,45 |
| X3.11 | Pengembangan produk & layanan baru | 5,54 |
| X3.12 | Ketrampilan mencari teman (<i>networking</i>) & membuat kontak profesional | 5,54 |
| X3 | Variabel Persepsi Kendali Perilaku/ <i>Perceived Behavioral Control</i> | 5,33 |

Sumber : Data Diolah 2018

Dari tabel diatas terlihat bahwa mahasiswa Akuntansi FEB UB merasa “setuju” dengan hampir semua indikator, kecuali pada indikator pertama X3.1 yang cenderung “ragu-ragu” dengan pernyataan yakni “Untuk memulai sebuah bisnis serta membuatnya tetap berjalan sangatlah mudah bagi saya.”. Hal ini menunjukkan bahwa mahasiswa Akuntansi FEB UB berkeinginan untuk memulai bisnis akan tetapi masih ragu-ragu dengan kemampuannya untuk menjalankan bisnis tersebut

Indikator yang memiliki nilai rata-rata paling tinggi adalah indikator X3.7 yakni “Mengenali peluang”. Ini merupakan indikator yang paling baik untuk membentuk variabel persepsi kendali perilaku/ *perceived behavioral control*. Hal ini menunjukkan bahwa mahasiswa Akuntansi FEB UB merasa cukup yakin bahwa kemampuan mereka untuk mengenali peluang merupakan kemampuan yang harus dimiliki untuk memulai sebuah bisnis. Indikator yang memiliki nilai rata-rata tertinggi kedua adalah indikator X3.6 yakni “Jika saya mencoba untuk memulai sebuah bisnis, saya akan memiliki peluang yang besar untuk sukses” dan

X3.9 yakni “Ketrampilan memecahkan masalah” Ini merupakan indikator yang kedua yang paling baik untuk membentuk variabel persepsi kendali perilaku/ *perceived behavioral control*.

Dapat disimpulkan bahwa mahasiswa Akuntansi FEB UB ketika akan memulai sebuah bisnis, mereka akan memiliki peluang yang besar untuk sukses jika mereka pandai dalam mengenali peluang dan terampil dalam memecahkan masalah. Hal ini dapat dikaji lebih lanjut untuk dosen kewirausahaan untuk meningkatkan kemampuan serta kepercayaan diri mahasiswa dengan cara praktek langsung ke lapangan dengan memulai bisnis yang nyata.

4.3.4 Analisis Deskriptif Intensi Berwirausaha Mahasiswa Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya

Dari 6 indikator yang digunakan pada variabel intensi berwirausaha, masing-masing indikator memperoleh hasil yang positif, hasil penelitian menemukan bahwa intensi berwirausaha (*Entrepreneurial Intention* – EI) (Y1) yang merupakan variabel dependen dalam penelitian ini memiliki nilai rata – rata sebesar 5,76. Temuan ini memberikan gambaran bahwa niat atau intensi berwirausaha mahasiswa Akuntansi FEB UB dapat dikatakan cukup tinggi karena nilai diatas 5 berarti tingkat persetujuan responden terhadap variabel adalah lebih dari “setuju”. Berikut merupakan tabel yang menunjukkan rata-rata variabel intensi berwirausaha dari masing-masing indikator:

Tabel 4.5
Rata-Rata Variabel Intensi Berwirausaha Mahasiswa Akuntansi FEB
UB

| Variabel | Indikator | Rata-Rata |
|-----------------|--|------------------|
| Y1.1 | Saya siap melakukan apa saja untuk menjadi seorang pengusaha | 5,5 |
| Y1.2 | Tujuan professional saya adalah menjadi seorang pengusaha | 5,51 |
| Y1.3 | Saya akan melakukan berbagai upaya untuk memulai & menjalankan bisnis pribadi saya | 5,55 |
| Y1.4 | Saya memutuskan untuk memiliki sebuah bisnis di masa depan | 5,99 |
| Y1.5 | Saya mempunyai pikiran yang sangat serius untuk memulai sebuah bisnis | 5,9 |
| Y1.6 | Saya memiliki intensi/niat/maksud untuk memulai sebuah bisnis di masa yang akan datang | 6,11 |
| Y1 | Intensi Berwirausaha | 5,76 |

Sumber : Data Diolah 2018

Dari tabel diatas terlihat bahwa nilai rata-rata setiap indikator diatas angka 5 yang artinya “setuju” dan mengarah ke angka 6 yang artinya “sangat setuju”. Hal ini menunjukkan bahwa mahasiswa akuntansi FEB UB memiliki intensi berwirausaha yang tinggi. Intensi yang tinggi terhadap berwirausaha tersebut dapat dibuktikan dari paling tingginya indikator ke 6 yaitu “Saya memiliki intensi/niat/maksud untuk memulai sebuah bisnis di masa yang akan datang” dengan rata-rata sebesar 6,11 yang artinya “sangat setuju”.

Indikator yang menduduki peringkat kedua tertinggi adalah indikator ke 4, yaitu “Saya memutuskan untuk memiliki sebuah bisnis di masa depan” dengan rata-rata sebesar 5,99 yang sudah mendekati angka 6. Hal ini berarti mahasiswa akuntansi FEB UB memiliki intensi untuk berwirausaha di masa depan sangat tinggi. Indikator yang menduduki peringkat ketiga tertinggi adalah indikator ke 5, yaitu “Saya mempunyai pikiran yang sangat serius untuk memulai sebuah bisnis” dengan rata-rata sebesar 5,9 yang sudah mendekati angka 6. Hal ini memiliki arti bahwa mahasiswa akuntansi FEB UB memiliki intensi yang besar untuk memulai suatu bisnis. Hasil penelitian ini menarik untuk dikaji lebih lanjut untuk meningkatkan intensi berwirausaha pada mahasiswa akuntansi FEB UB pada masa yang akan datang, agar lulusan-lulusan akuntansi FEB UB lebih banyak yang memutuskan untuk menjadi pengusaha dan membuat lapangan kerja untuk mengurangi banyaknya pengangguran di Indonesia.

4.4 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

Pada penelitian kali ini, peneliti menambahkan indikator baru pada variabel norma subjektif yaitu indikator X2.4 yaitu “kegiatan berbisnis melalui internet marak di daerah saya”, kemudian X2.5 yaitu “ekonomi digital mempengaruhi masyarakat untuk memulai bisnis dan X2.8 yaitu “media sosial membantu masyarakat dalam berbisnis”. Karena peneliti mengikuti saran penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Zamzami (2015) untuk menambahkan pengaruh ekonomi digital dan sosial media. Indikator tersebut diharapkan mampu mewakili keadaan saat ini. Namun, meskipun peneliti menambahkan indikator baru, tidak mempengaruhi validitas dan reliabilitas penelitian, terbukti bahwa hasil dari uji validitas dan reliabilitas menyatakan valid dan reliabel.

Uji validitas dalam penelitian ini menggunakan pendekatan *Pearson* dengan cara mengkorelasikan setiap nilai instrumen pernyataan dengan jumlah total nilai instrumen pernyataan. Nilai pernyataan yang berkorelasi signifikan dengan nilai total menunjukkan bahwa instrumen pernyataan tersebut mendukung penelitian. Pengujian menggunakan uji dua sisi dengan nilai signifikansi 0.05 dengan syarat pengujian (1) jika $r \text{ hitung} > r \text{ tabel}$, maka instrumen pernyataan berkorelasi signifikan terhadap nilai total atau dinyatakan “valid” dan (2) jika $r \text{ hitung} < r \text{ tabel}$, maka instrumen pernyataan tidak berkorelasi signifikan terhadap nilai total atau dinyatakan “tidak valid”. Nilai $r \text{ tabel}$ adalah 0,1874 yang didapat dari tabel r atau koefisien korelasi sederhana dengan rumus:

$$df = (N - 2) = (110 - 2) = 108$$

Keterangan: $df = \text{standar defiasi}$

$N = \text{jumlah sampel}$

Uji reliabilitas bertujuan untuk mengetahui apakah instrumen pertanyaan dan pernyataan dalam memperoleh informasi dapat dipercaya sebagai pengumpulan data dan kondisi sebenarnya. Kuesioner dapat dikatakan *reliable* atau dapat diandalkan ketika jawaban dari responden terhadap pertanyaan dan pernyataan dalam kuesioner konsisten dari waktu ke waktu. Uji reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan SPSS 16 dengan pendekatan *Cronbach's Alpha*. Instrumen pernyataan dalam kuesioner akan dinyatakan *reliable* apabila nilai *alpha* lebih besar dari 0,6 (Nunnally, 1994).

Rekapitulasi hasil evaluasi Uji Validitas dan Reliabilitas dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.6

Evaluasi Validitas dan Reliabilitas

| Variabel Laten | Variabel Teramati | Validitas | | | Reliabilitas Alpha Cronbach | |
|--|-------------------|-----------|----------|------------|--|------------|
| | | R tabel | R Hitung | Kesimpulan | Cronbach's Alpha Based on standardized items | Kesimpulan |
| Daya Tarik/ Sikap Pribadi (X1) | X1.1 | 0,1874 | 0,692 | Valid | 0,795 | Reliabel |
| | X1.2 | 0,1874 | 0,825 | Valid | | |
| | X1.3 | 0,1874 | 0,629 | Valid | | |
| | X1.4 | 0,1874 | 0,769 | Valid | | |
| | X1.5 | 0,1874 | 0,777 | Valid | | |
| Persepsi Norma Sosial (X2) | X2.1 | 0,1874 | 0,552 | Valid | 0,698 | Reliabel |
| | X2.2 | 0,1874 | 0,628 | Valid | | |
| | X2.3 | 0,1874 | 0,626 | Valid | | |
| | X2.4 | 0,1874 | 0,515 | Valid | | |
| | X2.5 | 0,1874 | 0,497 | Valid | | |
| | X2.6 | 0,1874 | 0,532 | Valid | | |
| | X2.7 | 0,1874 | 0,621 | Valid | | |
| | X2.8 | 0,1874 | 0,489 | Valid | | |
| Persepsi Kendali Perilaku (X3) | X3.1 | 0,1874 | 0,619 | Valid | 0,918 | Reliabel |
| | X3.2 | 0,1874 | 0,797 | Valid | | |
| | X3.3 | 0,1874 | 0,846 | Valid | | |
| | X3.4 | 0,1874 | 0,868 | Valid | | |
| | X3.5 | 0,1874 | 0,85 | Valid | | |
| | X3.6 | 0,1874 | 0,661 | Valid | | |

| | | | | | | |
|--------------|-------|--------|-------|-------|-------|----------|
| | X3.7 | 0,1874 | 0,729 | Valid | | |
| | X3.8 | 0,1874 | 0,666 | Valid | | |
| | X3.9 | 0,1874 | 0,713 | Valid | | |
| | X3.10 | 0,1874 | 0,636 | Valid | | |
| | X3.11 | 0,1874 | 0,736 | Valid | | |
| | X3.12 | 0,1874 | 0,563 | Valid | | |
| Intensi | Y1.1 | 0,1874 | 0,832 | Valid | 0,934 | Reliabel |
| Berwirausaha | Y1.2 | 0,1874 | 0,864 | Valid | | |
| (Y1) | Y1.3 | 0,1874 | 0,912 | Valid | | |
| | Y1.4 | 0,1874 | 0,847 | Valid | | |
| | Y1.5 | 0,1874 | 0,891 | Valid | | |
| | Y1.6 | 0,1874 | 0,854 | Valid | | |

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Sumber: Data diolah 2018

Pada variabel Daya Tarik/Sikap Pribadi (PA), diketahui bahwa semua nilai r hitung lebih besar dari r tabel yaitu 0,1874. Dimana Indikator yang membentuk variabel Daya Tarik/ Sikap Pribadi (PA) tertinggi adalah X1.2 dengan r hitung sebesar 0,825. Angka ini menunjukkan bahwa indikator tersebut membentuk variabel Daya Tarik/ Sikap Pribadi (PA) paling baik dibandingkan dengan indikator lainnya. Selanjutnya dilakukan uji reliabilitas konstruk untuk mengetahui tingkat reliabilitas dari indikator yang digunakan. Pada variabel Daya Tarik/ Sikap Pribadi (PA) diketahui *Reliability* sebesar 0,795 dan lebih besar dari 0,60. menunjukkan bahwa seluruh indikator yang digunakan reliabel secara konstruk, artinya indikator yang digunakan mempunyai konsistensi yang tinggi dalam mengukur Daya Tarik/ Sikap Pribadi (PA).

Pada variabel Persepsi Norma Sosial (SN) semua nilai r hitung lebih besar dari r tabel yaitu 0,1874. Dimana Indikator yang membentuk variabel Persepsi Norma Sosial (SN) tertinggi adalah X2.2 dengan r hitung 0,628. Selanjutnya dilakukan uji reliabilitas konstruk untuk mengetahui tingkat reliabilitas dari indikator yang digunakan. Pada variabel Persepsi Norma Sosial (SN) diketahui Reliability sebesar 0,698 dan lebih besar dari 0,60. menunjukkan bahwa seluruh indikator yang digunakan reliabel secara konstruk, artinya indikator yang digunakan mempunyai konsistensi yang tinggi dalam mengukur Persepsi Norma Sosial (SN).

Pada Variabel *Perceived Behavior Control* (PBC) diketahui semua nilai r hitung lebih besar dari r tabel yaitu 0,1874. Dimana Indikator yang membentuk variabel *Perceived Behavior Control* (PBC) tertinggi adalah X3.4 dengan loading faktor 0,868. Angka ini menunjukkan bahwa indikator tersebut membentuk variabel Persepsi Kendali Perilaku (PBC) paling baik dibandingkan dengan indikator lainnya. Selanjutnya dilakukan uji reliabilitas konstruk untuk mengetahui tingkat reliabilitas dari indikator yang digunakan. Pada variabel Persepsi Kendali Perilaku (PBC) diketahui Reliability sebesar 0,918 dan lebih besar dari 0,60. menunjukkan bahwa seluruh indikator yang digunakan reliabel secara konstruk, artinya indikator yang digunakan mempunyai konsistensi yang tinggi dalam mengukur Persepsi Kendali Perilaku (PBC).

Pada variabel Intensi Berwirausaha (EI) diketahui bahwa semua nilai r hitung lebih besar dari r tabel yaitu 0,1874. Dimana Indikator yang membentuk variabel Intensi Berwirausaha (EI) tertinggi adalah Y1.3 (melakukan segala upaya untuk memulai bisnis) dengan loading faktor 0,912. Angka ini menunjukkan bahwa

indikator tersebut membentuk variabel Intensi Berwirausaha (EI) paling baik dibandingkan dengan indikator lainnya. Selanjutnya dilakukan uji reliabilitas konstruk untuk mengetahui tingkat reliabilitas dari indikator yang digunakan. Pada variabel Intensi Berwirausaha (EI) diketahui Reliability sebesar 0,934 dan lebih besar dari 0,60. menunjukkan bahwa seluruh indikator yang digunakan reliabel secara konstruk, artinya indikator yang digunakan mempunyai konsistensi yang tinggi dalam mengukur Intensi Berwirausaha (EI).

4.5 Hasil Uji Asumsi Klasik

4.5.1 Uji Multikolinieritas

Hasil pengujian asumsi multikolinieritas menunjukkan di dalam model tidak terjadi multikolinieritas. Hal ini dapat dilihat dari matriks korelasi antara variabel bebas pada tabel berikut:

Tabel 4.7
Hasil Pengujian Multikolinieritas

| No | Variabel | Tolerance | VIF | Keterangan |
|----|--|-----------|-------|-----------------------------|
| 1 | Daya Tarik/ Sikap Pribadi/ Personal Attitude | 0.646 | 1.549 | Nonmultikolinieritas |
| 2 | Persepsi Norma Sosial/ Subjective Norm | 0.850 | 1.176 | Nonmultikolinieritas |
| 3 | Persepsi Kendali Perilaku/ Perceived Behavioral Control | 0.596 | 1.678 | Nonmultikolinieritas |

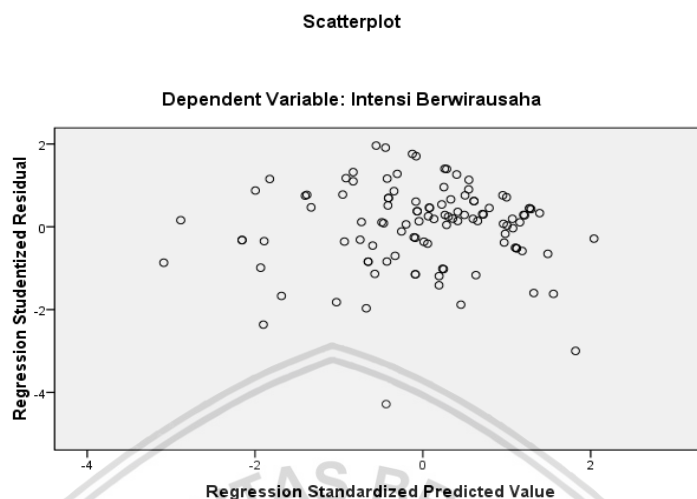
Sumber: Data diolah 2018

Pengujian multikolinieritas dapat diketahui dengan melihat VIF dan nilai *tolerance* yang diperoleh. Jika nilai toleransi lebih besar dari 0.10 dan nilai VIF lebih kecil dari 10 maka dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinieritas. Dari hasil pengujian diketahui bahwa seluruh nilai VIF pada variabel sikap pribadi, norma subyektif, dan persepsi kendali perilaku lebih kecil dari 10 dan nilai toleransi lebih besar dari 0.10 sehingga dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinieritas.

4.5.2 Uji heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dilakukan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variasi dari residual suatu pengamatan kepengamatan yang lain. Model regresi yang baik adalah yang homokedastisitas atau tidak heterokedastisitas. Uji heteroskedastisitas dalam penelitian ini diuji dengan *scater plots*. Data tidak mengalami heteroskedastisitas apabila dalam gambar *scater plot* titik-titik tersebar di atas dan di bawah angka nol dan tidak membentuk pola tertentu yang teratur. Uji heteroskedastisitas dapat dilihat pada gambar di bawah ini:

Gambar 4.1
Hasil Uji Heteroskedastisitas Scatterplot



Sumber: Data diolah 2018

Hasil uji heteroskedastisitas variabel daya tarik/personal attitude, persepsi norma sosial/subjective norm dan persepsi kendali perilaku/perceived behavioral control terhadap intensi berwirausaha mahasiswa akuntansi menunjukkan bahwa titik-titik tersebut tersebar di atas dan di bawah angka nol. Titik-titik menyebar dan tidak membentuk pola tertentu yang teratur sehingga dapat disimpulkan bahwa dalam model regresi tidak terjadi heterokedestisitas.

Salah satu cara yang paling akurat untuk mendeteksi heterokedastisitas adalah menggunakan uji glejser. Uji glejser ini dilakukan dengan cara meregresikan variabel independen (bebas) dengan nilai absolut residualnya. Berikut adalah hasil output spss untuk uji heterokedastisitas menggunakan glejser:

Tabel 4.8
Uji Heterokedastisitas Uji Glejser

| Model | Sig |
|---|------------|
| Konstanta | 0,046 |
| Daya Tarik/ Sikap Pribadi/ Personal Attitude | 0,228 |
| Persepsi Norma Sosial/ Subjective Norm | 0,649 |
| Persepsi Kendali Perilaku/ Perceived Behavioral Control | 0,054 |

Sumber: Data diolah 2018

Hasil uji heterokedastisitas menggunakan uji glejser variabel daya tarik/*personal attitude*, persepsi norma sosial/*subjective norm* dan persepsi kendali perilaku/*perceived behavioral control* terhadap absolut residual menunjukkan bahwa nilai signifikansi (Sig) lebih besar dari 0,05 maka tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

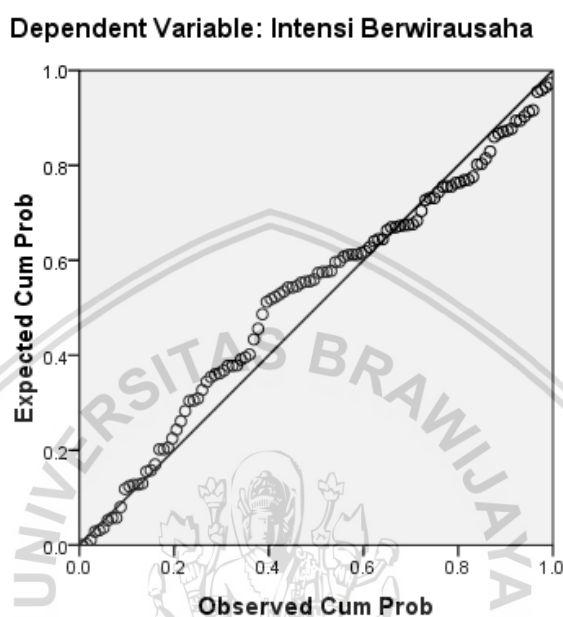
4.5.3 Uji Normalitas P Plot

Uji normalitas bertujuan menguji apakah dalam model penelitian variabel terdistribusi secara normal. Uji normalitas data dalam penelitian ini menggunakan pengujian grafik normal PPlot yang terdapat dalam program SPSS 16.0 *for Windows*. Pengujian normalitas dilakukan untuk melihat apakah nilai residual yang diperoleh dari model mengikuti distribusi normal atau tidak. Hasil pengujian menunjukkan residual berdistribusi normal apabila titik-titik yang terlihat pada gambar hasil uji SPSS berada di sekitar garis diagonal.

Adapun hasil uji normalitas p-plot dapat dilihat pada gambar berikut

Gambar 4.2
Hasil Output SPSS Uji Normalitas P-Plot

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Sumber: Data diolah 2018

Hasil uji normalitas p-plot diatas terlihat titik-titik berada di sekitar garis diagonal. Titik-titik yang menyebar disekitar garis diagonal menunjukkan residual berdistribusi normal sehingga dapat disimpulkan bahwa residual antara variabel daya tarik/*personal attitude*, persepsi norma sosial/*subjective norm* dan persepsi kendali perilaku/*perceived behavioral control* terhadap intensi berwirausaha mahasiswa akuntansi berdistribusi normal.

4.6 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda ditunjukkan untuk mengetahui pengaruh atau hubungan variabel bebas daya tarik/*personal attitude*, persepsi norma

sosial/subjective norm dan persepsi kendali perilaku/*perceived behavioral control* (X) serta variabel terikat (Y) berupa intensi berwirausaha mahasiswa akuntansi, maka untuk memperoleh hasil yang lebih akurat, penulis menggunakan bantuan program *software* SPSS versi 16.0 dari tabel *coefficient* maka dihasilkan *output* pada tabel berikut:

Tabel 4.9

Pengujian Regresi Berganda

| Coefficients ^a | | | | | |
|---------------------------|---|-----------------------------|------------|---------------------------|------|
| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | Sig. |
| | | B | Std. Error | Beta | |
| 1 | (Constant) | .692 | 4.216 | | .870 |
| | Daya Tarik/ Sikap Pribadi/ Personal Attitude | .406 | .140 | .255 | .005 |
| | Persepsi Norma Sosial/ Subjective Norm | .121 | .082 | .114 | .141 |
| | Persepsi Kendali Perilaku/ Perceived Behavioral Control | .257 | .052 | .449 | .000 |

a. Dependent Variable: Intensi Berwirausaha

Sumber: Data diolah 2018

Berdasarkan hasil regresi tersebut dapat digambarkan persamaannya sebagai berikut:

$$Y1 = a + b_1X1 + b_2X2 + b_3X3 + b_4X4 + e$$

$$Y1 = 0.692 + 0,406X1 + 0,121X2 + 0,257X3 + 4,216$$

Keterangan:

Y = Intensi Berwirausaha

a = Konstanta

- b = Koefisien regresi
X1 = Daya Tarik/ Sikap Pribadi/ *Personal Attitude* (PA)
X2 = Persepsi Norma Sosial/ *Subjective Norm* (SN)
X3 = Persepsi Kendali Perilaku/ *Perceived Behavioral Control* (PBC)

4.7 Pengujian Hipotesis

4.7.1 Uji T

Uji T adalah pengujian yang digunakan untuk mengetahui apakah variabel-variabel independen secara parsial yang berpengaruh nyata atau tidak terhadap variabel dependen, derajat signifikansi yang digunakan adalah 0.05. Apabila nilai signifikansi lebih kecil dari derajat kepercayaan maka kita menerima hipotesis alternatif yang menyatakan bahwa suatu variabel independen secara parsial mempengaruhi variabel dependen.

Menurut kriteria pengujian:

H_0 ditolak dan H_a diterima apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ (1,9826)

H_0 diterima dan H_a ditolak apabila $t_{hitung} < t_{tabel}$ (1,9826)

Berdasarkan hasil uji SPSS 16 maka hasil dari uji T terdapat pada tabel berikut:

Tabel 4.7

Hasil Uji T

| No | Variabel | t-hitung | t-tabel | Sig. | Keterangan |
|----|---|----------|---------|-------|------------------|
| 1 | Daya Tarik/ Sikap Pribadi/ Personal Attitude | 2,902 | 1,9826 | 0,005 | Signifikan |
| 2 | Persepsi Norma Sosial/ Subjective Norm | 1,482 | 1,9826 | 0,141 | Tidak Signifikan |
| 3 | Persepsi Kendali Perilaku/ Perceived Behavioral Control | 4,912 | 1,9826 | 0,000 | Signifikan |

Sumber: Data diolah 2018

Uji statistik t-test (parsial) menunjukkan pengaruh variabel daya tarik/*personal attitude*, persepsi norma sosial/*subjective norm* dan persepsi kendali perilaku/*perceived behavioral control* (X) serta variabel terikat (Y) berupa intensi berwirausaha mahasiswa akuntansi adalah berpengaruh secara parsial. Berdasarkan tabel di atas, maka dapat dideskripsikan sebagai berikut:

- 1) Variabel daya tarik/*personal attitude* (X1) memiliki nilai signifikansi (Sig.) 0,005 pada tabel Coefficients^a dengan nilai α (derajat signifikansi) 0,05 artinya $0,005 < 0,05$ atau terdapat pengaruh yang signifikan dan uji t hitung menunjukkan $2,902 > t$ tabel (1,9826). Artinya daya tarik/*personal attitude* berpengaruh terhadap intensi berwirausaha mahasiswa akuntansi.
- 2) Variabel persepsi norma sosial/*subjective Norm* (X2) memiliki nilai signifikansi (Sig.) 0,141 pada tabel Coefficients^a dengan nilai α (derajat signifikansi) 0.05 artinya $0,141 > 0.05$ atau terdapat pengaruh yang tidak signifikan dan uji t hitung menunjukkan $1,482 < t$ tabel (1,9826). Artinya persepsi norma sosial/ *subjective norm* tidak berpengaruh terhadap intensi berwirausaha mahasiswa akuntansi.
- 3) Variabel persepsi kendali perilaku/*perceived behavioral control* (X3) memiliki nilai signifikansi (Sig.) 0,000 pada tabel Coefficients^a dengan nilai α (derajat signifikansi) 0.05 artinya $0.000 < 0.05$ atau terdapat pengaruh yang signifikan dan uji t hitung menunjukkan $4,912 > t$ tabel (1,9826). Artinya persepsi kendali perilaku/*perceived behavioral control* berpengaruh terhadap intensi berwirausaha mahasiswa akuntansi.

4.7.2 Uji F

Uji statistik F pada dasarnya menunjukkan apabila semua variabel independen atau bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai ketepatan model terhadap variabel dependen atau terikat (Ghozali, 2005). Dimana pada uji F terdapat kriteria uji hipotesis yang digunakan adalah sebagai berikut:

- 1) Jika nilai probabilitas < 0.05 maka H_0 ditolak dan H_a diterima
- 2) Jika nilai probabilitas > 0.05 maka H_0 diterima dan H_a ditolak

Tabel 4.11

Hasil Uji F

| No | Variabel | f-hitung | f-tabel | Sig. | Keterangan |
|----|--|----------|---------|-------|------------|
| 1 | Daya tarik/personal attitude, persepsi norma sosial/subjective norm dan persepsi kendali perilaku/perceived behavioral control | 31,464 | 2,687 | 0.000 | Signifikan |

Sumber: Data diolah 2018

Berdasarkan tabel di atas maka didapatkan nilai statistik f hitung 31,464 lebih besar dari F tabel (2,687) dan nilai signifikansi 0.000 lebih kecil dari 0,05 dimana hasil ini berarti signifikan pada n sebesar 110 sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima yang mana dapat disimpulkan bahwa daya tarik/*personal attitude*, persepsi norma sosial/*subjective norm* dan persepsi kendali perilaku/*perceived behavioral control* secara bersama-sama berpengaruh terhadap intensi berwirausaha mahasiswa akuntansi.

4.7.3 Hasil Analisa Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi pada regresi linier sering diartikan sebagai seberapa besar kemampuan semua variabel bebas dalam menjelaskan varian dan variabel terikatnya. Secara sederhana koefisien determinasi dihitung dengan mengkuadratkan koefisien korelasi (R^2) ini mencerminkan seberapa besar variasi dari variabel terikat Y dapat diterangkan oleh variabel bebas X. Apabila nilai koefisien determinasi sama dengan 0 ($R^2=0$), artinya variasi dari Y tidak dapat diterangkan oleh X sama sekali.

Sementara bila $R^2=1$ artinya variasi dari Y secara keseluruhan dapat diterangkan oleh variabel X. Hasil uji determinasi R^2 terdapat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.12
Koefisien Determinasi R^2

| No | Variabel | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|----|---|--------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1 | Persepsi Kendali Perilaku/ Perceived Behavioral Control, Persepsi Norma Sosial/ Subjective Norm, Daya Tarik/ Sikap Pribadi/ Personal Attitude | 0,686 ^a | 0,471 | 0,456 | 4,571 |

Sumber: Data diolah 2018

Berdasarkan data tabel 4.8 di atas diperoleh angka R^2 (R Square) sebesar 0,471 atau 47,1%. Hal ini menunjukkan bahwa persentase sumbangan pengaruh variabel independen kompensasi yang terdiri dari daya tarik/*personal attitude*, persepsi norma sosial/*subjective norm* dan persepsi kendali perilaku/*perceived*

behavioral control terhadap intensi berwirausaha mahasiswa akuntansi sebesar 47.1%. Atau variasi variabel independent yang digunakan daya tarik/*personal attitude*, persepsi norma sosial/*subjective norm* dan persepsi kendali perilaku/*perceived behavioral control* mampu menjelaskan sebesar 47,1% variasi variabel dependen terhadap intensi berwirausaha mahasiswa akuntansi. Sedangkan sisanya sebesar 52,9% dipengaruhi atau dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini.

Standard Error of the Estimate adalah suatu ukuran banyaknya kesalahan model regresi dalam memprediksikan nilai Y1. Dari hasil regresi didapat nilai 4,571, hal ini berarti banyaknya kesalahan dalam prediksi intensi berwirausaha adalah 4,571. Sebagai pedoman jika *Standard Error of the Estimate* kurang dari standar deviasi Y, maka model regresi semakin baik dalam memprediksi nilai Y.

4.8 Pembahasan

4.8.1 Hubungan Sikap Pribadi/ *Personal Attitude* terhadap Intensi Berwirausaha

Variabel ini terdiri dari 5 indikator, yaitu: “menjadi pengusaha memberikan lebih banyak keunggulan dibandingkan kerugian bagi saya” (X1.1); “berkarier sebagai pengusaha menarik bagi saya” (X1.2); “jika saya memiliki peluang serta sumber daya, saya ingin untuk memulai sebuah bisnis” (X1.3); “menjadi pengusaha memberikan kepuasan yang tinggi bagi saya” (X1.4); dan “diantara berbagai pilihan, saya lebih memilih untuk menjadi pengusaha” (X1.5).

Pada variabel sikap pribadi (PA) sebagian besar responden menilai positif terhadap semua item yang diberikan, terutama untuk item X1.2, yaitu berkarier

sebagai pengusaha menarik bagi mahasiswa. Anggapan bahwa berkarier sebagai pengusaha menarik bagi mahasiswa (X1.2) merupakan indikator yang paling baik dalam membentuk variabel sikap pribadi. Artinya jika ingin meningkatkan sikap pribadi, menekankan motivasi mengenai menariknya untuk berwirausaha yang dapat meningkatkan *behavioral belief* individu paling bagus untuk diprioritaskan.

Diterima nya hipotesis pertama (PA -> EI) bahwa sikap pribadi berpengaruh terhadap intensi berwirausaha menunjukkan bahwa semakin positif sikap yang dimiliki mahasiswa untuk berwirausaha maka semakin tinggi pula tingkat intensinya untuk berwirausaha. Sikap pribadi terutama dicerminkan oleh pandangan bahwa peluang usaha dan sumber daya dianggap cukup, maka pengaruh positif sikap terhadap intensi berwirausaha ini memberikan informasi bahwa niat berwirausaha atau memulai usaha dapat diperkuat bila mahasiswa dibekali dengan pengetahuan bisnis dan pengembangan sikap mental yang sedemikian rupa sehingga mereka lebih memiliki ketertarikan dan pandangan positif terhadap berwirausaha. Salah satu contoh adalah dengan mengisi materi kuliah kewirausahaan dengan pemahaman tentang keunggulan menjadi wirausaha, dan seminar – seminar tentang motivasi kewirausahaan yang menarik.

Temuan ini mendukung teori dari TPB (Ajzen, 2002), bahwa sikap seseorang berpengaruh terhadap intensi atau niatnya untuk melakukan suatu perilaku tertentu. Sikap pribadi ini terdiri dari 2 yaitu *behavioral belief* dan *outcome evaluation*. *Behavioral belief* yaitu kepercayaan terhadap konsekuensi menjadi wirausaha tercerminkan oleh indikator X1.1 yaitu “menjadi seorang pengusaha memberikan lebih banyak keuntungan dibandingkan kerugian bagi saya” dan X1.2 yaitu “berkarir sebagai pengusaha menarik bagi saya”, sedangkan *outcome*

evaluation yaitu evaluasi individu terhadap konsekuensi yang akan ia dapatkan jika menjadi wirausaha tercerminkan oleh indikator X1.3 yaitu “jika saya memiliki peluang serta sumber daya, saya ingin untuk memulai sebuah bisnis”, X1.4 yaitu “menjadi pengusaha memberikan kepuasan yang tinggi bagi saya”, dan X1.5 yaitu “diantara berbagai pilihan, saya lebih memilih untuk menjadi pengusaha”. Temuan ini juga mendukung penelitian – penelitian sebelumnya bahwa sikap atau daya tarik mahasiswa akan meningkatkan intensi atau niat untuk berwirausaha (Linan, 2004,2005,2007,2008,2009), Rahayu (2011) dan Zamzami, (2015).

H1: Sikap pribadi / *personal attitude* berpengaruh terhadap intensi berwirausaha diterima

4.8.3 Hubungan Norma Subjektif/ *Subjective Norm* terhadap Intensi Berwirausaha

Pada variabel Persepsi Norma Sosial (SN) diketahui bahwa persepsi responden tentang persetujuan atau dukungan lingkungan sosialnya terhadap pilihan karier menjadi pengusaha cukup tinggi, khususnya dukungan dari teman-teman dekat (X2.2). Hal ini menunjukkan bahwa teman-teman dekat berpengaruh tidak langsung terhadap keputusan mahasiswa akuntansi FEB UB untuk memulai suatu bisnis. Lingkungan pertemanan yang rata-rata memiliki usaha sendiri besar kemungkinan mempengaruhi suatu individu untuk ikut berkeinginan untuk memiliki suatu usaha sendiri secara tidak langsung. Mahasiswa cenderung tidak setuju pada pernyataan “banyak orang merasa keberatan untuk menjadi pengusaha” pada item (X2.6). Hal ini menunjukkan bahwa mahasiswa tidak

merasa keberatan untuk menjadi pengusaha, yang artinya mahasiswa melihat profesi sebagai pengusaha itu bukan merupakan hal berat untuk dijalani.

Indikator yang memiliki rata-rata tertinggi adalah indikator (X2.8) yang memiliki pernyataan bahwa “Media Sosial membantu masyarakat dalam berbisnis” artinya mahasiswa akuntansi FEB UB sangat setuju bahwa Media Sosial merupakan sarana yang sangat membantu masyarakat untuk berwirausaha. Hal ini menarik karena indikator ini adalah indikator baru yang peneliti masukkan dalam memperkuat variabel Norma Sosial, akan tetapi memiliki rata-rata paling tinggi.

Hasil analisis pengaruh norma subjektif (SN) terhadap intensi berwirausaha menunjukkan bahwa hipotesis kedua ditolak atau tidak didukung oleh data hasil penelitian. Persetujuan atau dukungan dari lingkungan sosial khususnya keluarga dekat, teman dan rekan tidak terbukti berpengaruh langsung terhadap intensi berwirausaha atau memulai usaha. Hal ini dikarenakan latar belakang orang tua mahasiswa yang didominasi oleh pegawai negeri dan pegawai swasta. Sementara teman-teman dan rekan-rekan mahasiswa pun masih jarang yang berprofesi sebagai pengusaha.

Temuan ini mengindikasikan bahwa keinginan orang tua, teman, dan rekan² terhadap individu untuk menjadi wirausaha tidak secara langsung memberikan individu tersebut intensi berwirausaha. Temuan ini sesuai dengan hasil berbagai penelitian sebelumnya bahwa pengaruh langsung norma sosial terhadap intensi ditemukan rendah atau tidak signifikan. Namun seperti halnya hasil penelitian Linan (2009), Rahayu et al. (2011), dan Zamzami (2015) norma sosial secara tidak langsung meningkatkan niat berwirausaha melalui peningkatan Sikap

Pribadi (PA) dan Kontrol Perilaku (PBC) yang nantinya bersama-sama mempengaruhi Intensi Berwirausaha.

H2: Norma subjektif/ *subjective norm* berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha ditolak

4.8.2 Hubungan Kendali Perilaku/ *Perceived Behavioral Control* terhadap Intensi Berwirausaha.

Variabel ini terdiri dari 12 indikator yaitu : “ Memulai bisnis itu mudah bagi saya” (X3.1); “Saya bersiap-siap untuk memulai sebuah bisnis yang aktif” (X3.2); “Saya bisa mengendalikan proses penciptaan sebuah bisnis baru” (X3.3); “Saya tau perincian praktis yang dibutuhkan untuk memulai sebuah bisnis” (X3.4); “Saya memahami cara untuk mengembangkan sebuah proyek bisnis” (X3.5); “Jika saya mencoba untuk memulai sebuah bisnis, saya akan memiliki peluang yang besar untuk sukses” (X3.6); “Mengenali peluang” (X3.7); “Kreatif” (X3.8); “Problem solving” (X3.9); “Leadership” (X3.10); “Inovatif” (X3.11); dan “Networking” (X3.12).

Pada variabel Persepsi Kendali Perilaku (PBC) sebagian besar responden menilai positif terhadap semua item yang diberikan, terutama untuk item X3.7, yaitu mengenali peluang. Anggapan bahwa mahasiswa dapat mengenali setiap peluang yang ada dan dijadikan suatu bisnis merupakan indikator yang paling baik dalam membentuk variabel persepsi kendali perilaku. Artinya jika ingin meningkatkan persepsi kendali perilaku, menekankan mahasiswa untuk selalu mengenali peluang apa saja yang dapat dijadikan suatu bisnis. Dengan cara selalu menggali ide-ide bisnis mahasiswa melalui kegiatan bazaar kewirausahaan.

Mahasiswa cenderung ragu-ragu terhadap pernyataan X3.1: tentang mudahnya memulai dan mengembangkan sebuah bisnis. Hal ini berarti mahasiswa mengerti bahwa untuk memulai dan mengembangkan sebuah bisnis itu tidaklah mudah, akan tetapi mereka memiliki intensi yang kuat untuk memulai suatu bisnis. Temuan ini memberikan gambaran bahwa mahasiswa akuntansi FEB UB mempunyai semangat berwirausaha dan optimisme yang cukup tinggi meskipun kemampuan untuk memulai bisnis mereka masih perlu ditingkatkan.

Hasil uji hipotesis tentang pengaruh persepsi kendali perilaku terhadap intensi berwirausaha menunjukkan bahwa persepsi kendali perilaku berpengaruh terhadap intensi berwirausaha. Berarti hipotesis ketiga (PBC->EI) dapat diterima. Hal ini sesuai dengan pendapat Linan (2009) bahwa persepsi kendali perilaku untuk berwirausaha berkaitan dengan kondisi dimana individu percaya bahwa untuk memulai usaha atau berwirausaha mudah atau dapat dilakukan. Temuan ini mendukung teori dari TPB (Ajzen, 1991), bahwa kepercayaan terhadap faktor pendukung atau penghambat memengaruhi intensi seseorang untuk melakukan suatu perilaku.

Semakin individu merasakan banyak faktor pendukung dan sedikit faktor penghambat untuk menjadi wirausaha, maka semakin besar intensi mereka untuk melakukan suatu perilaku (wirausaha). Sesuai dengan teori, PBC terdiri dari kombinasi antara *Control Belief* dan *Perceived Power Control*. *Control Belief* yaitu kepercayaan kemampuan individu atau kepercayaan diri untuk menjadi wirausaha berdasarkan pengalaman masa lalu, informasi luar dsb dicerminkan oleh indikator X3.1 yakni “saya bersiap-siap untuk memulai sebuah bisnis yang aktif, X3.2 yakni “saya bersiap-siap untuk memulai sebuah bisnis yang aktif”,

X3.3 yakni “saya bisa mengendalikan proses penciptaan sebuah bisnis baru”, X3.4 yakni “saya tau perincian praktis yang dibutuhkan untuk memulai sebuah bisnis”, X3.5 yakni “saya memahami cara untuk mengembangkan sebuah proyek bisnis”, dan X3.6 yakni “jika saya mencoba untuk memulai sebuah bisnis, saya akan memiliki peluang yang besar untuk sukses”. Sedangkan *Perceived Power Control* yaitu kekuatan perasaan individu akan setiap faktor pendukung atau penghambat untuk menjadi wirausaha dicerminkan oleh indikator X3.7 yakni “mengenali peluang”, X3.8 yakni “kreativitas”, X3.9 yakni “ketrampilan memecahkan masalah”, X3.10 yakni “ketrampilan memimpin & berkomunikasi”, X3.11 yakni ” pengembangan produk & layanan baru” , dan X3.12 yakni “ketrampilan mencari teman (*networking*) & membuat kontak profesional”.

Temuan ini serupa dengan hasil penelitian – penelitian sebelumnya pada mahasiswa – mahasiswa di Eropa: Spanyol (Linan, 2009) dan Asia Timur: Taiwan (Linan dan Chen, 2009), Rahayu et al (2011) dan Zamzami (2015) dimana temuan mereka menunjukkan bahwa persepsi kendali perilaku (PBC) berpengaruh positif dan signifikan pada mahasiswa di Negara-negara tersebut. Berdasarkan temuan, variabel PBC memiliki pengaruh yang paling tinggi dibandingkan dengan variabel lain terhadap intensi berwirausaha. Hal ini wajar saja karena jika seorang individu merasa siap dan mampu jadi wirausaha kemungkinan dia untuk memiliki intensi wirausaha juga tinggi. Tetapi ternyata dari jawaban responden jumlah rata- rata PBC lebih rendah dari variabel lainnya.

Hal ini mengindikasikan kepada Jurusan Akuntansi FEB UB untuk lebih memperdalam cakupan mata kuliah kewirausahaan sampai pada tahap motivasi untuk memulai suatu bisnis, agar mahasiswa memiliki kepercayaan diri yang

tinggi untuk memulai suatu bisnis. Kemudian bagi pengelola Universitas Brawijaya untuk dapat lebih mempersiapkan mahasiswa untuk menjadi wirausaha. Program – program seperti Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) yang memberikan bantuan dana untuk start up business, praktek kewirausahaan langsung, inkubator, organisasi kewirausahaan yang menyediakan networking, pengalaman berwirausaha dsb. sangat penting untuk didukung agar mahasiswa Universitas Brawijaya memiliki intensi berwirausaha.

H3: Persepsi kendali perilaku/ *perceived behavioral control* berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha diterima.

4.8.4 Hubungan Sikap Pribadi/ *Personal Attitude*, Norma Subyektif/ *Subjective Norm*, dan Persepsi Kendali Perilaku/ *Perceived Behavioral Control* terhadap Intensi berwirausaha/ *Entrepreneurial Intention*.

Dari hasil uji F diketahui bahwa variabel sikap pribadi, norma subyektif, dan persepsi kendali perilaku secara bersama-sama berpengaruh terhadap Intensi Berwirausaha. Dari hasil tersebut maka hipotesis keempat diterima yaitu sikap pribadi, norma subyektif, dan persepsi kendali perilaku secara bersama-sama berpengaruh positif terhadap Intensi berwirausaha. Kemudian besar pengaruhnya variabel sikap pribadi, norma subyektif, dan persepsi kendali perilaku secara bersama-sama berpengaruh terhadap intensi berwirausaha diketahui melalui uji koefisien determinasi R^2 sebesar 47% dan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain.

Berdasarkan penjelasan mengenai indikator-indikator mana saja yang paling baik dalam membentuk variabel, dapat dijabarkan bahwa sikap pribadi mahasiswa JA FEB UB, yang menganggap menarik untuk memulai suatu bisnis didukung

oleh variabel persepsi kendali perilaku mengenai kemampuan mereka untuk mengenali peluang, serta dukungan tidak langsung dari teman-teman dekat yang merupakan variabel norma subjektif secara bersama-sama mempengaruhi intensi berwirausaha mereka. Terlihat pada indikator tertinggi dari masing-masing variabel yaitu indikator X1.2 yakni “berkarir sebagai pengusaha menarik bagi saya, X2.8 yakni “media sosial membantu masyarakat dalam berbisnis”, X3.7 yakni “mengenali peluang” dan Y1.6 yakni “saya memiliki intensi/niat/maksud untuk memulai sebuah bisnis di masa yang akan datang”, hal ini dapat dikaji bahwa mahasiswa JA FEB UB tertarik untuk berkarir sebagai pengusaha karena dipengaruhi oleh media sosial dan mampu untuk mengenali peluang sehingga mereka berniat untuk memulai sebuah bisnis di masa yang akan datang. Hasil penelitian Linan (2009), Rahayu et al. (2011), dan Zamzami (2015) diketahui bahwa norma sosial secara tidak langsung meningkatkan niat berwirausaha, namun melalui peningkatan sikap pribadi (PA) dan kontrol perilaku (PBC).

H4: Sikap pribadi/ *personal attitude*, norma subyektif/ *subjective norm*, dan persepsi kendali perilaku/ *perceived behavioral control* secara bersama-sama berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha/ *enterpreneural intention* diterima.



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Intensi berwirausaha mahasiswa Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya cukup tinggi. Mereka beranggapan bahwa karir sebagai pengusaha menarik dan berniat untuk memulai bisnis atau sudah memutuskan untuk memiliki sebuah bisnis di masa yang akan datang dan yakin untuk bersedia melakukan apa saja demi menjadi seorang pengusaha.

Sikap pribadi memengaruhi intensi berwirausaha yang artinya semakin positif sikap pribadi atau ketertarikan personal mahasiswa terhadap profesi pengusaha, makin tinggi pula niat atau intensi berwirausaha mahasiswa. Dapat dikatakan bahwa mahasiswa Jurusan Akuntansi FEB UB tertarik untuk berkarir menjadi pengusaha di masa depan jika mereka memiliki peluang serta sumber daya, yang mereka inginkan untuk memulai sebuah bisnis.

Norma subjektif berupa tekanan sosial untuk menjadi wirausaha tidak berpengaruh langsung terhadap intensi berwirausaha. Walaupun indikator pengukur persepsi norma subjektif sudah diubah menjadi lebih kompleks ternyata tidak menunjukkan hasil yang berbeda dari penelitian sebelumnya yang memiliki metode penelitian yang sama. Namun, hal baru yang bisa didapat dari penelitian ini adalah, bahwa perkembangan ekonomi digital dan pengaruh dari media sosial berpengaruh besar terhadap keinginan mahasiswa Jurusan Akuntansi FEB UB untuk memulai sebuah bisnis. Sementara itu dukungan dari keluarga dekat dan teman-teman dekat tidak mempengaruhi mereka secara langsung. Hal ini

dikarenakan latar belakang orang tua mahasiswa Jurusan Akuntansi FEB UB didominasi berprofesi sebagai pegawai negeri dan pegawai swasta, sementara teman dekat dan rekan-rekan mahasiswa masih sedikit yang berprofesi sebagai pengusaha.

Persepsi Kendali Perilaku memengaruhi intensi berwirausaha yang artinya semakin tinggi Persepsi Kendali Perilaku atau keyakinan dan kepercayaan diri mahasiswa tentang kemampuannya dan kepemilikan faktor pendukung untuk memulai dan mengembangkan suatu bisnis, semakin kuat pula niat mahasiswa untuk berwirausaha. Dapat disimpulkan bahwa mahasiswa Jurusan Akuntansi FEB UB ketika akan memulai sebuah bisnis, mereka akan memiliki peluang yang besar untuk sukses jika mereka pandai dalam mengenali peluang dan terampil dalam memecahkan masalah.

Sikap pribadi, norma subjektif, dan persepsi kendali perilaku secara bersama-sama mempengaruhi Intensi berwirausaha mahasiswa Jurusan Akuntansi FEB UB. Variabel norma subyektif tidak berpengaruh langsung terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Jurusan Akuntansi FEB UB namun berpengaruh secara bersama-sama dengan variabel yang lain yaitu variabel sikap pribadi dan persepsi kendali perilaku. Seperti halnya hasil penelitian Linan (2009), Rahayu et al. (2011), dan Zamzami (2015) norma sosial secara tidak langsung meningkatkan niat berwirausaha melalui peningkatan Sikap Pribadi (PA) dan Persepsi Kontrol Perilaku (PBC) yang nantinya bersama-sama mempengaruhi Intensi Berwirausaha.

Semakin lingkungan sosial seorang individu mendukung dan menyetujui individu untuk berwirausaha maka sikap pribadi individu atau ketertarikan

terhadap berwirausaha juga akan semakin tinggi. Selaras dengan itu semakin lingkungan sosial seorang individu mendukung dan menyetujui individu untuk berwirausaha maka kepercayaan diri dan kemampuan untuk berwirausaha juga akan semakin tinggi.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Karena keterbatasan waktu yang peneliti miliki sehingga peneliti tidak dapat memaksimalkan penelitian. Selain itu, penelitian ini diambil saat mahasiswa melaksanakan ujian akhir semester genap, sehingga banyak mahasiswa yang susah ditemui dan tidak memiliki waktu untuk mengisi kuisisioner karena sedang fokus mempersiapkan ujian.

5.3 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, dapat dikemukakan saran – saran sebagai berikut:

Untuk para akademisi jika ingin meningkatkan intensi berwirausaha mahasiswa melalui pemberian mata kuliah kewirausahaan, lebih baik berfokus kepada pemberian informasi tentang menariknya berkarir sebagai pengusaha, karena indikator tersebut terbukti di penelitian sebagai indikator terbaik pembentuk Sikap Pribadi. Dukungan dari pihak akademisi seperti dosen, fakultas, dekan terhadap mahasiswa untuk berwirausaha juga perlu ditingkatkan lagi karena terbukti dukungan sosial dari pihak tersebut paling rendah jika dibandingkan dengan dukungan dari keluarga dan sahabat.

Untuk para praktisi dan pengelola Universitas Brawijaya beserta fakultasnya, disarankan agar tetap mengembangkan program yang dapat untuk meningkatkan

keyakinan diri mahasiswa akan kemampuannya mencari peluang untuk menjalankan suatu bisnis, baik melalui peningkatan pengetahuan, ketrampilan, bantuan finansial seperti akses terhadap modal, serta pengalaman mahasiswa di bidang kewirausahaan. Karena ditemukan di penelitian ternyata mahasiswa Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya memiliki keinginan untuk berwirausaha yang tinggi dan memiliki keyakinan yang tinggi untuk mencari peluang-peluang bisnis dan merupakan indikator terbaik pembentuk persepsi kendali perilaku. Untuk para investor, melalui penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam memberikan fasilitas maupun bantuan ketersediaan modal yang membantu mahasiswa untuk mengembangkan bisnis mereka.

Untuk penelitian berikutnya disarankan untuk memperluas cakupan penelitian dengan konteks yang berbeda – beda, misalnya daerah, jenis universitas, fakultas dan jurusan yang lebih banyak. Disarankan juga untuk memiliki indikator alternatif untuk mengukur norma subjektif, agar lebih berpengaruh terhadap Intensi berwirausaha. Serta dapat ditambah variabel kontrol lainnya yang belum sempat diteliti seperti jiwa kepemimpinan, jiwa nasionalisme yang ingin memajukan bangsa sendiri dan lain-lain. Variabel-variabel tersebut dapat diteliti bagaimana pengaruhnya terhadap sikap pribadi, norma subjektif, dan persepsi kendali perilaku terhadap intensi berwirausaha.



DAFTAR PUSTAKA

- Ajzen, I. 1991. The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. 50(2):179
- Ajzen. 2001. Nature and Operation of Attitude. *Annual Review of Psychology*. 52L27-58.
- Ajzen. 2002. Perceived Behavioral Control, Self-Efficacy, Locus of Control and the Theory of Planned Behavior. *Journal of Applied Social Psychology*. 32 (4); 665-683.
- Arifin, Johar. 2017. *SPSS 24 untuk Penelitian dan Skripsi*. Jakarta: PT Gramedia
- Badan Penelitian dan Pengembangan SDM, Kementerian Komunikasi dan Informatika. 2017. Study Ekonomi Digital Di Indonesia Sebagai Pendorong Utama Pembentukan Industri Digital Masa Depan. <https://www.kominfo.go.id>. Diakses 5 Mei 2018.
- Benedicta, P. 2003. *Kewirausahaan dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian*. Jakarta : PT. Gramedia Widiasarana Indonesia
- DPR. 2016. RUU Kewirausahaan Nasional. <https://www.dpr.go.id>. Diakses 5 Mei 2018
- Global Entrepreneurship Monitor. 2017. Global Report 2017/2018. <https://www.gemconsortium.org>. Diakses 5 Mei 2018
- Ghozali, Imam. 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan SPSS*. Semarang: Badan Penerbit UNDIP.
- Ghozali, Imam. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS. Edisi Ketujuh*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Kinda, dan Ting. 2018. Indonesia yang cerdas Digital. <https://blogs.imf.org>. Diakses 5 Mei 2018.
- Linan. F., Rodrigues-Cohard.J.C., and J.C. Rueda-Cantuche. 2005. *Factors Affecting Entrepreneurial Intention Levels*. 45th Congress of the European Regional Science Association, 23 -27 Agustus 2005. Amsterdam.
- Linan, and Chen, Y. 2007. *Testing the Entrepreneurial Intention Model on a Two Country Sample*. Document de Treball num. 06/7. Department d'Economia de l'Empresa. Universitat Autònoma de Barcelona.

- Linan, Rodriguez-Cohard, J.C. and Guzman, J.2008. *Temporal Stability of Entrepreneurial Intentions: A longitudinal Study*. 4th European Summer University Conference on Entrepreneurship. 22nd to 26th August 2008. Bodo. Norway.
- Linan, and Chen, Y. 2009. Development and Cross-Cultural Application of A Specific Instrument to measure Entrepreneurial Intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*. May 2009:593-617
- Meredith, Geoffry. 1982. *Kewirausahaan : Teori dan praktik*, Jakarta : PPM.
- Margono. 2010. *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Rineka Cipta
- Merriam-Webster Online. 2015. Intention. <http://www.merriamwebster.com/dictionary/intention>. Diakses 5 Mei 2018
- Nunnally, Bernstein, I.H. 1994. *Psychometric Theory*, Edisi ke 3. New York McGraw Hill.
- Telkom Indonesia. 2016. Membangun Ekonomi Digital Indonesia. Laporan Tahunan. <http://www.telkom.co.id>. Diakses 5 Mei 2018.
- Rahayu, Mintarti. Lili Hendrawati Novadjaja, and Nur Khusniyah Indrawati. 2011. 'Intensi Berwirausaha pada Mahasiswa Baru', *Jurnal Aplikasi Manajemen*, vol.9,no.2.<http://jurnaljam.ub.ac.id/index.php/jam/article/view/112>. Diakses 5 Mei 2018.
- Rifkhan. 2017. Pengaruh Sikap dan Motivasi Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Akuntansi Universitas Pamulang. *Jurnal ilmiah akuntansi universitas pamulang*. openjournal.unpam.ac.id. Diakses 20 Juli 2018
- Santoso, Singgih. 2000. *Latihan SPSS Statistik Parmetik*. Gramedia, Jakarta
- Supomo, B dan Indriantoro, N. 2002. *Metodologi Penelitian Bisnis*, Cetakan Kedua, Yogyakarta; Penerbit BFEE UGM.
- Sekaran, Uma. 2006. *Metodologi Penelitian untuk Bisnis*, Edisi 4, Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sugiono. 2011. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sarwoko, Endi. 2011. Kajian Empiris Entrepreneur Intention Mahasiswa. *Jurnal Ekonomi Bisnis*, TH. 16, NO. 2. Universitas Kanjuruhan Malang.

- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Wijaya, Tony. 2007, *Hubungan Adversity Intelligence dengan Intensi Berwirausaha*: Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, Vol.9, no.2, September 2007: 117-127.
- Zamzami, Zelly S. 2015. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Intensi Berwirausaha Pada Mahasiswa Universitas Brawijaya. Skripsi. Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya.



Lampiran 1

Kuisisioner Intensi Berwirausaha



KEMENTERIAN RISET TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
(FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS)

JL. MT. HARYONO 165 MALANG 65145 Tlp. +62 341-551396, Fax. +62 341-553834

E-mail: feb@ub.ac.id <http://www.feb.ub.ac.id>

Kepada:

Mahasiswa(i) Jurusan Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Brawijaya
Malang

Perkenalkan, nama saya Umasita Hardhini. Saya sedang melakukan penelitian untuk tugas akhir sebagai syarat menyelesaikan Program Sarjana Strata 1 Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya. Topik yang saya teliti adalah analisis determinan Intensi Berwirausaha Mahasiswa Akuntansi Universitas Brawijaya. Penelitian ini bertujuan meneliti Determinan Intensi/niat/maksud untuk Berwirausaha pada mahasiswa Indonesia. Khususnya pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang. Penelitian ini mereplikasi penelitian sebelumnya di bidang intensi kewirausahaan dari Fransisco Linan (Spanyol) yang telah mengembangkan instrument psikometrik ini. Untuk alasan penelitian tersebut, maka kami memohon kepada Anda untuk membantu penelitian ini dengan memberikan data sesuai dengan item – item yang ada pada angket ini.

Pada angket skala-nilai di bawah, ada beberapa pernyataan, yaitu positif & yang lainnya adalah negative. Untuk tiap pernyataan, Anda diminta untuk menentukan tingkat persetujuan Anda, dari angka yang paling kiri: (1) mewakili ketidaksetujuan total/level terendah/sangat tidak setuju/paling minimum s/d angka yang paling kanan : (7) mewakili persetujuan total/level tertinggi/sangat setuju/paling maksimum.

Mohon untuk **menjawab tiap pertanyaan** dengan menandai/mencentang (√) jawaban yang Anda pertimbangkan layak, atau istiliah pada kolom yang kosong. Pilihlah **hanya satu jawaban** pada tiap –tiap pertanyaan. Mohon untuk **menjawab seluruh pertanyaan** yang diberikan kepada anda. Atas kerja sama yang anda berikan sebelumnya diucapkan banyak terima kasih.

Malang, 4 Juni 2018

Umasita Hardhini

A. Karakteristik Responden

1. Nama _____

2. Jenis Kelamin: ☐ Pria ☐ Wanita

3. Apakah Pekerjaan orang tua anda saat ini?

Ayah : ☐ Karyawan Swasta ☐ Karyawan Sektor publik ☐ pengusaha ☐ pensiunan

☐ tidak bekerja ☐ lainnya

IBU : ☐ Karyawan Swasta ☐ Karyawan Sektor public ☐ pengusaha ☐ pensiunan

☐ tidak bekerja ☐ lainnya

4. Apakah Anda pernah memiliki **pengalaman berbisnis**: bekerja mandiri (*self-employed*) atau berbisnis kecil – kecilan (misal: Online Shop, MLM, warung, kios (konter), proyek kecil yang menghasilkan uang, dsb)? ☐ Ya ☐ Tidak

Jika ya:

a. Berapa Lama? (Tahun) _____

b. Berapa Lama sejak bisnis tersebut Anda tinggalkan (berhenti berbisnis)? (total tahun, jika masih bekerja tulis 0) _____

B. Daya tarik/sikap pribadi (*Personal Attraction/Attitude*)

5. Tentukan tingkat persetujuan dari pernyataan berikut ini (1. Sangat tidak Setuju ... 7. Sangat Setuju)

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|---|---|---|---|---|---|
|---|---|---|---|---|---|---|

- Menjadi seorang pengusaha memberikan lebih banyak keuntungan Dibandingkan kerugian bagi saya ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
- Berkarir sebagai pengusaha menarik bagi saya ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
- Jika saya memiliki peluang serta sumber daya, saya ingin Untuk Memulai sebuah bisnis ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
- Menjadi pengusaha memberikan kepuasan yang tinggi bagi saya ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
- Diantara berbagai pilihan, saya lebih memilih untuk menjadi pengusaha ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

C. Penilaian Sosial (*Social Valuation/ Subjective Norm*)

6. Menurut Anda, Jika Anda memutuskan untuk memulai sebuah bisnis, apakah orang – orang di sekitar Anda akan menyetujui/mengijinkan keputusan tersebut?

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|---|---|---|---|---|---|
|---|---|---|---|---|---|---|

- Keluarga dekat Anda (Ayah, Ibu, Saudara, Anak, Suami, Istri, Pacar, dsb) ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
- Teman – teman Anda (t.dekat, t. kuliah, t. rohani, tetangga, dsb). ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
- Rekan – rekan Anda (rekan kerja, pimpinan, dekan, dosen, dsb) ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

7. Tentukan tingkat persetujuan Anda pada pernyataan – pernyataan berikut (1. Paling tidak setuju ... 7. Paling setuju)

- | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|---|---|---|---|---|---|
- Kegiatan berbisnis melalui internet marak
di daerah saya ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
 - Ekonomi Digital mempengaruhi masyarakat
Untuk memulai bisnis ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
 - Banyak orang merasa keberatan untuk menjadi pengusaha ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
 - Kegiatan berbisnis dianggap terlalu beresiko
dibanding keunggulannya ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
 - Media Sosial membantu masyarakat dalam berbisnis ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

D. Kecakapan Kewirausahaan (Entrepreneurial Capacity/ Perceived Behavioral Control)

8. Seberapa jauh Anda setuju dengan pernyataan berikut berkaitan dengan kecakapan berbisnis Anda? (1. Sangat tidak setuju... 7. Sangat setuju)

- | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|---|---|---|---|---|---|
- Untuk memulai sebuah bisnis serta membuatnya tetap
berjalan sangatlah mudah bagi saya. ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
 - Saya bersiap-siap untuk memulai sebuah
bisnis yang aktif ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
 - Saya bisa mengendalikan proses penciptaan
sebuah bisnis baru ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
 - Saya tau perincian praktis yang dibutuhkan untuk
memulai sebuah bisnis ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
 - Saya memahami cara untuk mengembangkan sebuah
proyek bisnis ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
 - Jika saya mencoba untuk memulai sebuah bisnis,

saya akan memiliki peluang yang besar untuk sukses ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

9. Tunjukkan pendapat Anda berkaitan dengan, bagaimana Anda menilai diri Anda sendiri dari berbagai ketrampilan berbisnis berikut ini? (1.Sangat tidak berbakat ... 7. Sangat berbakat)

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|---|---|---|---|---|---|
|---|---|---|---|---|---|---|

- Mengenal peluang

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

- Kreativitas

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

- Ketrampilan memecahkan masalah

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

- Ketrampilan memimpin & berkomunikasi

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

- Pengembangan produk & layanan baru

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

- Ketrampilan mencari teman (*networking*) &

membuat kontak profesional

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

E. Intensi Kewirausahaan (Entrepreneurial Intention)

10. Apakah Anda secara serius pernah mempertimbangkan

untuk menjadi seorang pengusaha

☐ Ya ☐ Tidak

11. Tentukan tingkat persetujuan anda dari pernyataan – pernyataan berikut (1. Sangat tidak setuju... 7. Sangat setuju)

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|---|---|---|---|---|---|
|---|---|---|---|---|---|---|

- Saya siap melakukan apa saja untuk menjadi

seorang pengusaha

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

- Tujuan professional saya adalah menjadi

seorang pengusaha

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

- Saya akan melakukan berbagai upaya untuk

memulai & menjalankan bisnis pribadi saya

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

- Saya memutuskan untuk memiliki sebuah bisnis

- di masa depan ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
- Saya mempunyai pikiran yang sangat serius untuk
memulai sebuah bisnis ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
 - Saya memiliki intensi/niat/maksud untuk memulai
sebuah bisnis di masa yang akan datang ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐



Lampiran 2

Lanjutan Rekap Data Excel

| Daya Tarik/ Sikap Pribadi/ <i>Personal Attitude</i> (X1) | | | | | JUMLAH (X1) | Persepsi Norma Sosial/ <i>Subjective Norm</i> (X2) | | | | | | | | JUMLAH (X2) |
|--|------|------|------|------|----------------|--|------|------|------|------|------|------|------|----------------|
| X1.1 | X1.2 | X1.3 | X1.4 | X1.5 | | X2.1 | X2.2 | X2.3 | X2.4 | X2.5 | X2.6 | X2.7 | X2.8 | |
| 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 22 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 4 | 6 | 35 |
| 7 | 7 | 6 | 7 | 7 | 34 | 7 | 7 | 6 | 6 | 7 | 2 | 2 | 6 | 43 |
| 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 30 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 48 |
| 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 29 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 | 3 | 3 | 6 | 41 |
| 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 29 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 48 |
| 5 | 6 | 7 | 6 | 5 | 29 | 7 | 5 | 5 | 5 | 6 | 4 | 4 | 5 | 41 |
| 5 | 6 | 6 | 6 | 5 | 28 | 5 | 6 | 5 | 7 | 7 | 4 | 4 | 7 | 45 |
| 6 | 6 | 7 | 6 | 6 | 31 | 7 | 7 | 7 | 6 | 6 | 2 | 2 | 7 | 44 |
| 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 29 | 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 2 | 5 | 6 | 44 |
| 5 | 7 | 7 | 7 | 5 | 31 | 7 | 7 | 7 | 7 | 5 | 2 | 5 | 7 | 47 |
| 5 | 4 | 6 | 4 | 5 | 24 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 4 | 3 | 7 | 43 |
| 5 | 7 | 7 | 6 | 6 | 31 | 7 | 7 | 7 | 6 | 6 | 5 | 5 | 6 | 49 |
| 7 | 6 | 6 | 6 | 6 | 31 | 7 | 4 | 4 | 5 | 6 | 5 | 3 | 6 | 40 |
| 6 | 6 | 6 | 5 | 4 | 27 | 6 | 6 | 6 | 4 | 5 | 6 | 4 | 5 | 42 |
| 6 | 6 | 7 | 5 | 5 | 29 | 7 | 7 | 7 | 4 | 6 | 4 | 6 | 7 | 48 |
| 3 | 2 | 7 | 3 | 2 | 17 | 7 | 7 | 7 | 6 | 7 | 7 | 7 | 7 | 55 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 35 | 7 | 6 | 6 | 5 | 6 | 6 | 6 | 7 | 49 |
| 6 | 6 | 4 | 5 | 4 | 25 | 6 | 7 | 5 | 6 | 7 | 7 | 7 | 7 | 52 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 35 | 7 | 7 | 7 | 4 | 5 | 5 | 1 | 7 | 43 |
| 5 | 4 | 7 | 5 | 4 | 25 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 4 | 5 | 6 | 45 |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|----|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 7 | 6 | 7 | 6 | 6 | 32 | 7 | 6 | 7 | 2 | 5 | 1 | 3 | 7 | 38 |
| 4 | 6 | 7 | 6 | 7 | 30 | 7 | 7 | 4 | 4 | 6 | 3 | 3 | 7 | 41 |
| 6 | 6 | 7 | 6 | 6 | 31 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 3 | 5 | 7 | 47 |
| 4 | 7 | 7 | 7 | 7 | 32 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 30 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 35 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 1 | 4 | 6 | 41 |
| 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 20 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 4 | 4 | 6 | 41 |
| 5 | 6 | 6 | 6 | 7 | 30 | 7 | 6 | 7 | 7 | 7 | 3 | 7 | 7 | 51 |
| 4 | 7 | 5 | 4 | 6 | 26 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 5 | 4 | 7 | 51 |
| 5 | 7 | 7 | 7 | 7 | 33 | 3 | 4 | 4 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 44 |
| 7 | 7 | 6 | 5 | 7 | 32 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 5 | 7 | 54 |
| 5 | 6 | 6 | 5 | 4 | 26 | 3 | 5 | 4 | 4 | 5 | 6 | 6 | 6 | 39 |
| 7 | 6 | 7 | 6 | 7 | 33 | 7 | 7 | 7 | 7 | 6 | 7 | 6 | 7 | 54 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 5 | 33 | 6 | 7 | 7 | 7 | 7 | 1 | 7 | 7 | 49 |
| 7 | 7 | 7 | 6 | 7 | 34 | 7 | 6 | 7 | 5 | 6 | 5 | 7 | 6 | 49 |
| 7 | 6 | 7 | 7 | 5 | 32 | 5 | 5 | 4 | 7 | 7 | 5 | 5 | 7 | 45 |
| 7 | 6 | 5 | 4 | 5 | 27 | 6 | 7 | 6 | 5 | 6 | 5 | 6 | 7 | 48 |
| 6 | 7 | 5 | 5 | 1 | 24 | 3 | 4 | 2 | 5 | 1 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 21 | 3 | 4 | 4 | 5 | 6 | 6 | 5 | 7 | 40 |
| 4 | 4 | 5 | 7 | 5 | 25 | 6 | 3 | 3 | 6 | 7 | 2 | 7 | 5 | 39 |
| 6 | 7 | 6 | 6 | 5 | 30 | 6 | 6 | 5 | 3 | 5 | 2 | 5 | 3 | 35 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 35 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 56 |
| 6 | 7 | 7 | 6 | 6 | 32 | 5 | 7 | 6 | 7 | 7 | 1 | 3 | 7 | 43 |
| 6 | 7 | 7 | 7 | 2 | 29 | 2 | 2 | 6 | 5 | 6 | 7 | 7 | 7 | 42 |
| 6 | 6 | 7 | 5 | 5 | 29 | 6 | 5 | 6 | 6 | 7 | 4 | 5 | 6 | 45 |
| 6 | 7 | 7 | 7 | 6 | 33 | 7 | 7 | 5 | 2 | 6 | 6 | 7 | 7 | 47 |
| 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 32 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 4 | 3 | 6 | 43 |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|----|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 6 | 7 | 7 | 7 | 6 | 33 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 51 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 19 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 5 | 30 |
| 6 | 7 | 6 | 7 | 7 | 33 | 2 | 5 | 3 | 2 | 7 | 3 | 1 | 7 | 30 |
| 7 | 7 | 6 | 6 | 5 | 31 | 7 | 4 | 5 | 7 | 6 | 3 | 2 | 6 | 40 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 35 | 7 | 7 | 7 | 6 | 6 | 2 | 2 | 7 | 44 |
| 6 | 6 | 7 | 7 | 6 | 32 | 5 | 6 | 6 | 6 | 7 | 2 | 4 | 7 | 43 |
| 6 | 6 | 7 | 6 | 4 | 29 | 5 | 6 | 3 | 6 | 7 | 2 | 3 | 7 | 39 |
| 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 32 | 7 | 6 | 7 | 6 | 7 | 7 | 7 | 7 | 54 |
| 1 | 7 | 7 | 7 | 7 | 29 | 3 | 7 | 7 | 7 | 7 | 6 | 7 | 7 | 51 |
| 5 | 6 | 7 | 7 | 4 | 29 | 4 | 6 | 6 | 6 | 7 | 4 | 3 | 6 | 42 |
| 6 | 7 | 6 | 7 | 6 | 32 | 6 | 7 | 7 | 6 | 7 | 6 | 7 | 7 | 53 |
| 6 | 6 | 6 | 7 | 6 | 31 | 7 | 6 | 7 | 6 | 5 | 6 | 6 | 7 | 50 |
| 6 | 7 | 7 | 6 | 7 | 33 | 6 | 7 | 5 | 7 | 7 | 6 | 7 | 6 | 51 |
| 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 22 | 5 | 6 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 7 | 40 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 6 | 34 | 6 | 6 | 6 | 5 | 7 | 5 | 5 | 7 | 47 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 35 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 56 |
| 5 | 5 | 5 | 7 | 4 | 26 | 7 | 7 | 3 | 6 | 6 | 3 | 5 | 7 | 44 |
| 5 | 6 | 6 | 4 | 5 | 26 | 5 | 3 | 3 | 5 | 5 | 6 | 5 | 7 | 39 |
| 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 30 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 3 | 3 | 6 | 44 |
| 6 | 6 | 7 | 6 | 5 | 30 | 5 | 5 | 5 | 7 | 6 | 4 | 5 | 7 | 44 |
| 6 | 7 | 6 | 6 | 7 | 32 | 7 | 6 | 6 | 7 | 7 | 4 | 4 | 7 | 48 |
| 7 | 7 | 7 | 5 | 7 | 33 | 7 | 7 | 7 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 43 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 5 | 33 | 5 | 6 | 3 | 6 | 7 | 5 | 7 | 7 | 46 |
| 6 | 6 | 6 | 5 | 5 | 28 | 6 | 5 | 5 | 5 | 7 | 6 | 5 | 6 | 45 |
| 6 | 6 | 7 | 7 | 6 | 32 | 4 | 5 | 5 | 6 | 6 | 5 | 5 | 7 | 43 |
| 4 | 5 | 7 | 5 | 5 | 26 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 4 | 6 | 7 | 49 |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|----|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 2 | 6 | 6 | 6 | 6 | 26 | 7 | 7 | 5 | 6 | 7 | 3 | 7 | 7 | 49 |
| 5 | 5 | 7 | 6 | 4 | 27 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 4 | 4 | 7 | 47 |
| 4 | 7 | 7 | 6 | 6 | 30 | 5 | 5 | 5 | 4 | 7 | 1 | 1 | 7 | 35 |
| 7 | 7 | 6 | 7 | 6 | 33 | 6 | 4 | 6 | 5 | 1 | 4 | 2 | 7 | 35 |
| 6 | 7 | 6 | 7 | 7 | 33 | 6 | 7 | 6 | 7 | 7 | 3 | 4 | 6 | 46 |
| 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 30 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 3 | 5 | 7 | 50 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 35 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 56 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 5 | 33 | 3 | 6 | 2 | 7 | 7 | 4 | 2 | 7 | 38 |
| 5 | 6 | 7 | 5 | 6 | 29 | 6 | 6 | 7 | 5 | 5 | 6 | 5 | 7 | 47 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 35 | 6 | 6 | 6 | 2 | 6 | 7 | 7 | 7 | 47 |
| 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 33 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 6 | 55 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 | 6 | 6 | 6 | 7 | 6 | 3 | 4 | 6 | 44 |
| 3 | 6 | 6 | 6 | 5 | 26 | 7 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 51 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 35 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 2 | 2 | 7 | 46 |
| 5 | 6 | 6 | 4 | 5 | 26 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 2 | 2 | 7 | 46 |
| 5 | 6 | 7 | 6 | 6 | 30 | 7 | 7 | 6 | 6 | 6 | 4 | 3 | 6 | 45 |
| 4 | 7 | 7 | 7 | 7 | 32 | 6 | 7 | 7 | 7 | 7 | 4 | 6 | 7 | 51 |
| 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 26 | 6 | 7 | 6 | 7 | 5 | 5 | 6 | 7 | 49 |
| 7 | 6 | 6 | 7 | 7 | 33 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 50 |
| 6 | 7 | 6 | 6 | 6 | 31 | 6 | 6 | 7 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 49 |
| 5 | 6 | 6 | 5 | 5 | 27 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 39 |
| 7 | 7 | 6 | 5 | 7 | 32 | 6 | 7 | 6 | 7 | 6 | 2 | 2 | 7 | 43 |
| 5 | 6 | 6 | 5 | 6 | 28 | 6 | 7 | 7 | 7 | 7 | 6 | 5 | 7 | 52 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 | 6 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 6 | 39 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 35 | 7 | 7 | 7 | 6 | 6 | 5 | 1 | 7 | 46 |
| 5 | 6 | 5 | 6 | 5 | 27 | 6 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 38 |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|------|------|------------|-----|------|-------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|------|
| 7 | 5 | 7 | 7 | 5 | 31 | 4 | 4 | 7 | 4 | 7 | 3 | 4 | 5 | 38 |
| 6 | 7 | 6 | 7 | 6 | 32 | 5 | 6 | 6 | 7 | 6 | 3 | 4 | 6 | 43 |
| 5 | 7 | 7 | 7 | 4 | 30 | 6 | 4 | 7 | 7 | 7 | 4 | 4 | 4 | 43 |
| 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 23 | 4 | 5 | 6 | 6 | 7 | 2 | 2 | 7 | 39 |
| 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 24 | 5 | 5 | 5 | 7 | 7 | 2 | 4 | 7 | 42 |
| 2 | 6 | 7 | 6 | 6 | 27 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 | 7 | 48 |
| 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 22 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 4 | 6 | 35 |
| 7 | 7 | 6 | 7 | 7 | 34 | 7 | 7 | 6 | 6 | 7 | 2 | 2 | 6 | 43 |
| 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 30 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 48 |
| 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 29 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 | 3 | 3 | 6 | 41 |
| 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 29 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 48 |
| 5 | 6 | 7 | 6 | 5 | 29 | 7 | 5 | 5 | 5 | 6 | 4 | 4 | 5 | 41 |
| 611 | 673 | 694 | 661 | 615 | | 637 | 646 | 625 | 636 | 675 | 473 | 511 | 709 | |
| 5,55 | 6,11 | 6,3 | 6 | 5,59 | 29,55 | 5,79 | 5,87 | 5,68 | 5,78 | 6,13 | 3,97 | 4,64 | 6,44 | 44,3 |

| Persepsi Kendali Perilaku/ <i>Perceived Behavioral Control</i> (X3) | | | | | | | | | | | | JUMLAH (X3) |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|----------------|
| X3.1 | X3.2 | X3.3 | X3.4 | X3.5 | X3.6 | X3.7 | X3.8 | X3.9 | X3.10 | X3.11 | X3.12 | |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 45 |
| 7 | 6 | 7 | 7 | 7 | 6 | 7 | 6 | 7 | 6 | 7 | 6 | 79 |
| 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 72 |
| 3 | 6 | 3 | 5 | 5 | 6 | 5 | 6 | 6 | 5 | 5 | 5 | 60 |
| 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 7 | 6 | 5 | 6 | 5 | 5 | 5 | 62 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 6 | 5 | 56 |
| 5 | 4 | 4 | 4 | 6 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 7 | 57 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 58 |
| 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 64 |

| | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 7 | 7 | 5 | 7 | 64 |
| 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 6 | 6 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 60 |
| 5 | 6 | 6 | 5 | 5 | 6 | 6 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 64 |
| 5 | 6 | 6 | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 6 | 4 | 5 | 5 | 63 |
| 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 6 | 7 | 6 | 6 | 6 | 5 | 5 | 64 |
| 6 | 4 | 4 | 6 | 6 | 7 | 6 | 7 | 7 | 7 | 6 | 5 | 71 |
| 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 4 | 4 | 1 | 4 | 1 | 5 | 1 | 28 |
| 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 4 | 6 | 6 | 5 | 7 | 72 |
| 6 | 5 | 4 | 5 | 6 | 4 | 7 | 7 | 6 | 7 | 7 | 5 | 69 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 49 |
| 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 5 | 3 | 3 | 4 | 6 | 4 | 6 | 48 |
| 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 80 |
| 7 | 7 | 5 | 7 | 7 | 7 | 6 | 7 | 7 | 5 | 5 | 7 | 77 |
| 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 69 |
| 2 | 7 | 5 | 7 | 6 | 7 | 6 | 3 | 6 | 2 | 6 | 3 | 60 |
| 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 7 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 54 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 49 |
| 2 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 4 | 6 | 5 | 6 | 7 | 66 |
| 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 6 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 7 | 51 |
| 3 | 5 | 4 | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 54 |
| 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 6 | 6 | 7 | 6 | 6 | 6 | 7 | 65 |
| 3 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 7 | 4 | 5 | 3 | 57 |
| 7 | 7 | 7 | 6 | 6 | 7 | 7 | 6 | 5 | 7 | 7 | 7 | 79 |
| 1 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 6 | 7 | 7 | 7 | 61 |
| 7 | 6 | 7 | 7 | 6 | 7 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 77 |
| 7 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 5 | 49 |
| 6 | 6 | 6 | 7 | 6 | 4 | 6 | 5 | 6 | 5 | 5 | 6 | 68 |

| | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 7 | 6 | 7 | 6 | 5 | 7 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 2 | 73 |
| 6 | 4 | 4 | 4 | 6 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 52 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 6 | 5 | 4 | 5 | 57 |
| 1 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 7 | 7 | 3 | 6 | 6 | 46 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 84 |
| 5 | 7 | 5 | 5 | 6 | 6 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 67 |
| 5 | 6 | 6 | 7 | 6 | 7 | 7 | 5 | 7 | 2 | 5 | 2 | 65 |
| 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 6 | 6 | 7 | 7 | 6 | 7 | 7 | 69 |
| 7 | 6 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 5 | 7 | 5 | 79 |
| 6 | 6 | 6 | 5 | 6 | 5 | 6 | 5 | 6 | 5 | 5 | 7 | 68 |
| 7 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 | 72 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 40 |
| 6 | 5 | 6 | 7 | 7 | 6 | 6 | 7 | 7 | 6 | 7 | 4 | 74 |
| 6 | 7 | 5 | 6 | 6 | 7 | 7 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 74 |
| 3 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 69 |
| 6 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 54 |
| 3 | 2 | 4 | 5 | 4 | 6 | 7 | 6 | 7 | 6 | 5 | 5 | 60 |
| 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 5 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 7 | 76 |
| 1 | 7 | 6 | 6 | 6 | 2 | 5 | 5 | 5 | 7 | 6 | 4 | 60 |
| 6 | 5 | 6 | 6 | 6 | 7 | 6 | 5 | 6 | 6 | 7 | 7 | 73 |
| 6 | 7 | 5 | 7 | 6 | 7 | 6 | 7 | 7 | 6 | 6 | 6 | 76 |
| 7 | 6 | 7 | 6 | 6 | 7 | 7 | 5 | 6 | 6 | 6 | 7 | 76 |
| 5 | 6 | 5 | 6 | 7 | 6 | 7 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 74 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 47 |
| 5 | 6 | 5 | 6 | 6 | 6 | 5 | 5 | 5 | 5 | 7 | 7 | 68 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 66 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 5 | 6 | 6 | 5 | 5 | 5 | 58 |

| | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 5 | 7 | 3 | 3 | 3 | 5 | 41 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 64 |
| 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 7 | 6 | 7 | 6 | 6 | 67 |
| 5 | 6 | 6 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 60 |
| 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 | 70 |
| 4 | 5 | 4 | 6 | 4 | 5 | 4 | 3 | 5 | 5 | 6 | 6 | 57 |
| 7 | 5 | 6 | 6 | 5 | 6 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 65 |
| 6 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 | 5 | 6 | 5 | 68 |
| 5 | 6 | 5 | 5 | 5 | 7 | 6 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 67 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 3 | 54 |
| 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 3 | 5 | 6 | 4 | 6 | 5 | 7 | 59 |
| 4 | 6 | 5 | 3 | 3 | 7 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 | 4 | 61 |
| 6 | 7 | 4 | 5 | 7 | 6 | 6 | 7 | 5 | 5 | 5 | 5 | 68 |
| 6 | 7 | 7 | 6 | 6 | 7 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 78 |
| 5 | 6 | 5 | 5 | 6 | 5 | 7 | 7 | 6 | 7 | 5 | 6 | 70 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 | 5 | 76 |
| 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 39 |
| 4 | 5 | 6 | 5 | 5 | 6 | 5 | 6 | 7 | 7 | 6 | 7 | 69 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 6 | 6 | 6 | 2 | 6 | 5 | 73 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 84 |
| 4 | 6 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 | 6 | 66 |
| 2 | 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 69 |
| 3 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 6 | 6 | 5 | 5 | 5 | 6 | 71 |
| 4 | 3 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 6 | 5 | 5 | 54 |
| 5 | 7 | 6 | 5 | 5 | 5 | 5 | 7 | 5 | 5 | 7 | 6 | 68 |
| 4 | 7 | 6 | 6 | 7 | 6 | 6 | 7 | 7 | 6 | 7 | 6 | 75 |
| 4 | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 66 |

| | | | | | | | | | | | | |
|-----|------|------|-----|-----|------|-----|------|------|------|------|------|-------|
| 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 74 |
| 7 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 7 | 6 | 6 | 7 | 6 | 7 | 79 |
| 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 5 | 5 | 61 |
| 3 | 5 | 3 | 5 | 4 | 5 | 7 | 7 | 7 | 6 | 6 | 7 | 65 |
| 7 | 7 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 74 |
| 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 7 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 41 |
| 3 | 5 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 78 |
| 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 6 | 6 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 59 |
| 4 | 4 | 6 | 6 | 6 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 7 | 66 |
| 6 | 7 | 6 | 7 | 6 | 5 | 7 | 7 | 6 | 7 | 7 | 6 | 77 |
| 4 | 6 | 7 | 5 | 5 | 5 | 5 | 7 | 5 | 7 | 5 | 7 | 68 |
| 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 6 | 4 | 5 | 47 |
| 5 | 7 | 5 | 4 | 5 | 7 | 5 | 5 | 4 | 7 | 5 | 6 | 65 |
| 2 | 7 | 6 | 6 | 6 | 5 | 7 | 6 | 7 | 6 | 6 | 7 | 71 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 45 |
| 7 | 6 | 7 | 7 | 7 | 6 | 7 | 6 | 7 | 6 | 7 | 6 | 79 |
| 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 72 |
| 3 | 6 | 3 | 5 | 5 | 6 | 5 | 6 | 6 | 5 | 5 | 5 | 60 |
| 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 7 | 6 | 5 | 6 | 5 | 5 | 5 | 62 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 6 | 5 | 56 |
| 507 | 581 | 557 | 573 | 573 | 613 | 616 | 597 | 619 | 600 | 610 | 610 | |
| 4,6 | 5,28 | 5,06 | 5,2 | 5,2 | 5,57 | 5,6 | 5,42 | 5,57 | 5,45 | 5,54 | 5,54 | 64,03 |

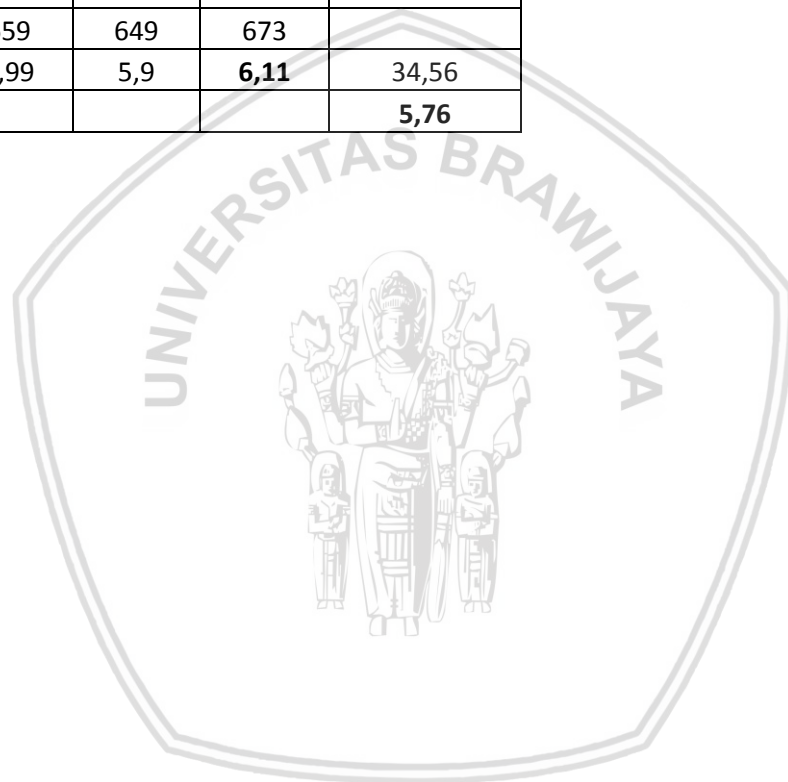
| Intensi Berwirausaha (Y1) | | | | | | JUMLAH (Y1) |
|---------------------------|------|------|------|------|------|-------------|
| Y1.1 | Y1.2 | Y1.3 | Y1.4 | Y1.5 | Y1.6 | |
| 4 | 3 | 3 | 5 | 4 | 5 | 24 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 42 |
| 6 | 7 | 6 | 7 | 7 | 7 | 40 |
| 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 36 |
| 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 29 |
| 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 28 |
| 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 27 |
| 5 | 5 | 5 | 6 | 5 | 7 | 33 |
| 5 | 6 | 6 | 7 | 6 | 7 | 37 |
| 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 7 | 29 |
| 6 | 6 | 5 | 7 | 7 | 6 | 37 |
| 7 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 40 |
| 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 36 |
| 3 | 4 | 5 | 6 | 6 | 6 | 30 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 28 |
| 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 2 | 18 |
| 5 | 6 | 6 | 7 | 6 | 7 | 37 |
| 6 | 7 | 6 | 5 | 6 | 6 | 36 |
| 7 | 6 | 7 | 7 | 7 | 7 | 41 |
| 4 | 4 | 4 | 6 | 7 | 7 | 32 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 42 |
| 5 | 7 | 7 | 7 | 7 | 6 | 39 |
| 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 6 | 38 |
| 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 14 |
| 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 34 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|----|
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 6 | 7 | 5 | 7 | 7 | 7 | 39 |
| 4 | 6 | 5 | 6 | 6 | 7 | 34 |
| 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 39 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 42 |
| 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 6 | 29 |
| 7 | 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 38 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 42 |
| 6 | 5 | 6 | 5 | 6 | 5 | 33 |
| 5 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 23 |
| 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 37 |
| 7 | 7 | 5 | 4 | 5 | 7 | 35 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 20 |
| 3 | 2 | 2 | 6 | 3 | 6 | 22 |
| 5 | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 31 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 42 |
| 7 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 37 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 42 |
| 5 | 4 | 5 | 6 | 5 | 6 | 31 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 42 |
| 6 | 7 | 6 | 6 | 6 | 7 | 38 |
| 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 38 |
| 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 23 |
| 7 | 6 | 7 | 6 | 7 | 7 | 40 |
| 6 | 6 | 6 | 7 | 6 | 7 | 38 |
| 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 7 | 40 |
| 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 29 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|----|
| 3 | 6 | 6 | 5 | 6 | 7 | 33 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 6 | 7 | 41 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 42 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 42 |
| 7 | 5 | 7 | 6 | 5 | 7 | 37 |
| 5 | 7 | 7 | 6 | 7 | 7 | 39 |
| 6 | 7 | 6 | 5 | 7 | 6 | 37 |
| 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | 25 |
| 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 39 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 42 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 32 |
| 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 16 |
| 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 33 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 6 | 7 | 6 | 6 | 6 | 6 | 37 |
| 4 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 32 |
| 4 | 5 | 6 | 7 | 7 | 7 | 36 |
| 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 33 |
| 5 | 5 | 6 | 7 | 7 | 7 | 37 |
| 6 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 35 |
| 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 36 |
| 6 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 33 |
| 5 | 7 | 5 | 7 | 7 | 7 | 38 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 42 |
| 6 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 41 |
| 7 | 7 | 6 | 7 | 7 | 7 | 41 |
| 5 | 5 | 5 | 7 | 6 | 6 | 34 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|----|
| 5 | 7 | 4 | 7 | 3 | 6 | 32 |
| 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 6 | 37 |
| 6 | 6 | 7 | 6 | 6 | 6 | 37 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 6 | 6 | 29 |
| 6 | 6 | 5 | 7 | 7 | 6 | 37 |
| 6 | 5 | 7 | 6 | 6 | 6 | 36 |
| 7 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 37 |
| 5 | 6 | 5 | 7 | 6 | 7 | 36 |
| 5 | 5 | 5 | 7 | 7 | 7 | 36 |
| 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 7 | 40 |
| 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 33 |
| 6 | 7 | 7 | 6 | 7 | 6 | 39 |
| 7 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 40 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 6 | 5 | 5 | 5 | 5 | 31 |
| 6 | 6 | 7 | 7 | 6 | 6 | 38 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 42 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 4 | 4 | 5 | 7 | 6 | 7 | 33 |
| 7 | 7 | 7 | 6 | 6 | 6 | 39 |
| 7 | 3 | 7 | 7 | 7 | 7 | 38 |
| 4 | 4 | 4 | 7 | 6 | 7 | 32 |
| 7 | 7 | 7 | 6 | 7 | 7 | 41 |
| 7 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 37 |
| 4 | 3 | 3 | 5 | 4 | 5 | 24 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 42 |

| | | | | | | |
|-----|------|------|------|-----|-------------|-------------|
| 6 | 7 | 6 | 7 | 7 | 7 | 40 |
| 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 36 |
| 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 29 |
| 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 28 |
| 606 | 607 | 611 | 659 | 649 | 673 | |
| 5,5 | 5,51 | 5,55 | 5,99 | 5,9 | 6,11 | 34,56 |
| | | | | | | 5,76 |



Lampiran 3

Output SPSS Validitas

| | | Correlations | | | | | |
|------|---------------------|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | | X1.1 | X1.2 | X1.3 | X1.4 | X1.5 | X1 |
| X1.1 | Pearson Correlation | 1 | .528** | .139 | .477** | .476** | .695** |
| | Sig. (2-tailed) | | .003 | .464 | .008 | .008 | .000 |
| | N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| X1.2 | Pearson Correlation | .528** | 1 | .167 | .752** | .807** | .876** |
| | Sig. (2-tailed) | .003 | | .378 | .000 | .000 | .000 |
| | N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| X1.3 | Pearson Correlation | .139 | .167 | 1 | .437* | .313 | .470** |
| | Sig. (2-tailed) | .464 | .378 | | .016 | .092 | .009 |
| | N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| X1.4 | Pearson Correlation | .477** | .752** | .437* | 1 | .746** | .885** |
| | Sig. (2-tailed) | .008 | .000 | .016 | | .000 | .000 |
| | N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| X1.5 | Pearson Correlation | .476** | .807** | .313 | .746** | 1 | .893** |
| | Sig. (2-tailed) | .008 | .000 | .092 | .000 | | .000 |
| | N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| X1 | Pearson Correlation | .695** | .876** | .470** | .885** | .893** | 1 |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .009 | .000 | .000 | |
| | N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations

| | | X2.1 | X2.2 | X2.3 | X2.4 | X2.5 | X2.6 | X2.7 | X2.8 | X2 |
|------|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| X2.1 | Pearson Correlation | 1 | .705** | .651** | -.063 | .200 | -.129 | -.148 | .293 | .435* |
| | Sig. (2-tailed) | | .000 | .000 | .742 | .290 | .498 | .435 | .116 | .016 |
| | N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| X2.2 | Pearson Correlation | .705** | 1 | .750** | .171 | .321 | -.036 | -.041 | .493** | .613** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | | .000 | .367 | .084 | .848 | .830 | .006 | .000 |
| | N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| X2.3 | Pearson Correlation | .651** | .750** | 1 | .160 | .143 | -.105 | .026 | .391* | .559** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | | .399 | .450 | .579 | .893 | .033 | .001 |
| | N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| X2.4 | Pearson Correlation | -.063 | .171 | .160 | 1 | .618** | .156 | .360 | .285 | .560** |
| | Sig. (2-tailed) | .742 | .367 | .399 | | .000 | .411 | .051 | .127 | .001 |
| | N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| X2.5 | Pearson Correlation | .200 | .321 | .143 | .618** | 1 | .217 | .396* | .375* | .653** |
| | Sig. (2-tailed) | .290 | .084 | .450 | .000 | | .249 | .030 | .041 | .000 |
| | N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| X2.6 | Pearson Correlation | -.129 | -.036 | -.105 | .156 | .217 | 1 | .534** | .166 | .538** |
| | Sig. (2-tailed) | .498 | .848 | .579 | .411 | .249 | | .002 | .381 | .002 |
| | N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| X2.7 | Pearson Correlation | -.148 | -.041 | .026 | .360 | .396* | .534** | 1 | .266 | .627** |
| | Sig. (2-tailed) | .435 | .830 | .893 | .051 | .030 | .002 | | .156 | .000 |
| | N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| X2.8 | Pearson Correlation | .293 | .493** | .391* | .285 | .375* | .166 | .266 | 1 | .641** |

| | | | | | | | | | | |
|----|---------------------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|------|
| | Sig. (2-tailed) | .116 | .006 | .033 | .127 | .041 | .381 | .156 | | .000 |
| | N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| X2 | Pearson Correlation | .435* | .613** | .559** | .560** | .653** | .538** | .627** | .641** | 1 |
| | Sig. (2-tailed) | .016 | .000 | .001 | .001 | .000 | .002 | .000 | .000 | |
| | N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations

| | X3.1 | X3.2 | X3.3 | X3.4 | X3.5 | X3.6 | X3.7 | X3.8 | X3.9 | X3.10 | X3.11 | X3.12 | X3 |
|--------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| X3.1 Pearson Correlation | 1 | .381* | .519** | .501** | .657** | .086 | .470** | .594** | .567** | .586** | .434* | .420* | .715** |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| Sig. (2-tailed) | | .038 | .003 | .005 | .000 | .652 | .009 | .001 | .001 | .001 | .017 | .021 | .000 |
| N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| X3.2 Pearson Correlation | .381* | 1 | .773** | .865** | .756** | .605** | .641** | .445* | .642** | .274 | .435* | .418* | .788** |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| Sig. (2-tailed) | .038 | | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .014 | .000 | .143 | .016 | .021 | .000 |
| N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| X3.3 Pearson Correlation | .519** | .773** | 1 | .773** | .743** | .503** | .622** | .384* | .569** | .414* | .447* | .531** | .804** |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| Sig. (2-tailed) | .003 | .000 | | .000 | .000 | .005 | .000 | .036 | .001 | .023 | .013 | .003 | .000 |
| N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| X3.4 Pearson Correlation | .501** | .865** | .773** | 1 | .863** | .624** | .629** | .502** | .689** | .426* | .503** | .457* | .860** |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| Sig. (2-tailed) | .005 | .000 | .000 | | .000 | .000 | .000 | .005 | .000 | .019 | .005 | .011 | .000 |

[illegible]

| | | | | | | | | | | | | | | |
|-------|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| X3.11 | Pearson Correlation | .434* | .435* | .447* | .503** | .604** | .230 | .732** | .468** | .703** | .460* | 1 | .215 | .670** |
| | Sig. (2-tailed) | .017 | .016 | .013 | .005 | .000 | .222 | .000 | .009 | .000 | .011 | | .254 | .000 |
| | N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| X3.12 | Pearson Correlation | .420* | .418* | .531** | .457* | .476** | .252 | .225 | .435* | .441* | .699** | .215 | 1 | .642** |
| | Sig. (2-tailed) | .021 | .021 | .003 | .011 | .008 | .179 | .232 | .016 | .015 | .000 | .254 | | .000 |
| | N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| X3 | Pearson Correlation | .715** | .788** | .804** | .860** | .872** | .568** | .790** | .748** | .841** | .710** | .670** | .642** | 1 |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .001 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | |
| | N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

| | | Y1.1 | Y1.2 | Y1.3 | Y1.4 | Y1.5 | Y1.6 | Y1 |
|------|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Y1.1 | Pearson Correlation | 1 | .789** | .786** | .738** | .707** | .637** | .860** |
| | Sig. (2-tailed) | | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 |
| | N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| Y1.2 | Pearson Correlation | .789** | 1 | .854** | .799** | .803** | .675** | .910** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 |
| | N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| Y1.3 | Pearson Correlation | .786** | .854** | 1 | .826** | .765** | .734** | .917** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | | .000 | .000 | .000 | .000 |

| | | | | | | | | |
|------|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| Y1.4 | Pearson Correlation | .738** | .799** | .826** | 1 | .883** | .882** | .948** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | | .000 | .000 | .000 |
| | N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| Y1.5 | Pearson Correlation | .707** | .803** | .765** | .883** | 1 | .758** | .908** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | .000 | | .000 | .000 |
| | N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| Y1.6 | Pearson Correlation | .637** | .675** | .734** | .882** | .758** | 1 | .868** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | | .000 |
| | N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| Y1 | Pearson Correlation | .860** | .910** | .917** | .948** | .908** | .868** | 1 |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | |
| | N | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Output SPSS Realibilitas

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | Cronbach's Alpha Based on Standardized Items | N of Items |
|------------------|--|------------|
| .782 | .795 | 5 |

Reliability Statistics

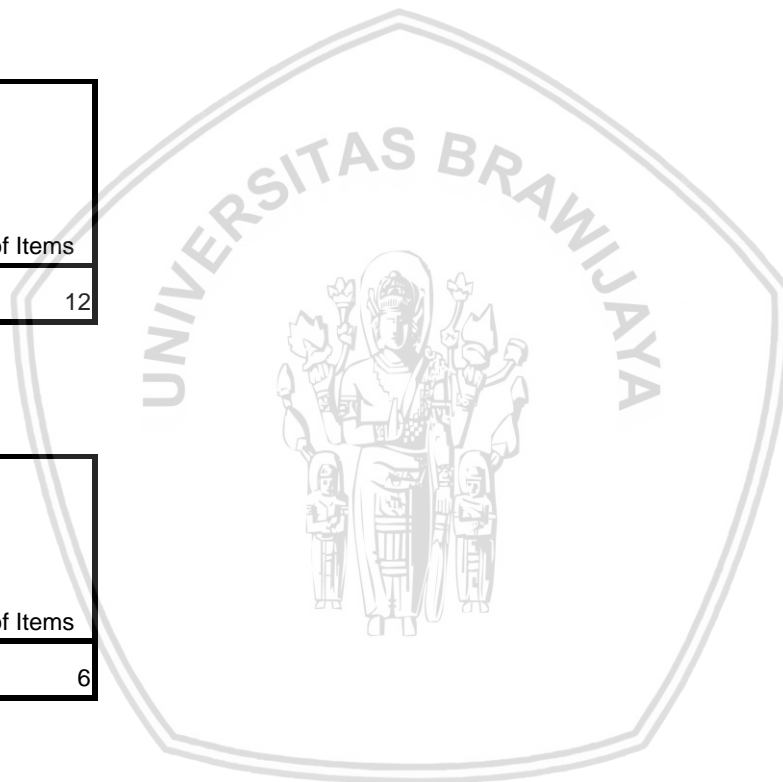
| Cronbach's Alpha | Cronbach's Alpha Based on Standardized Items | N of Items |
|------------------|--|------------|
| .666 | .698 | 8 |

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | Cronbach's Alpha Based on Standardized Items | N of Items |
|------------------|--|------------|
| .914 | .918 | 12 |

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | Cronbach's Alpha Based on Standardized Items | N of Items |
|------------------|--|------------|
| .933 | .934 | 6 |



Output SPSS Analisis Regresi Linier Berganda

| Coefficients ^a | | | | | |
|---------------------------|--|-----------------------------|------------|---------------------------|------|
| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | Sig. |
| | | B | Std. Error | Beta | |
| 1 | (Constant) | .692 | 4.216 | | .870 |
| | Daya Tarik/ Sikap Pribadi/ Personal Attitude | .406 | .140 | .255 | .005 |
| | Persepsi Norma Sosial/ Subjective Norm | .121 | .082 | .114 | .141 |
| | Persepsi Kendali Perilaku/ Perceived Behavioral Control | .257 | .052 | .449 | .000 |

a. Dependent Variable: Intensi Berwirausaha

Output SPSS Uji Multikolonieritas

Coefficients^a

| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. | Collinearity Statistics | |
|-------|---|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|-------------------------|-------|
| | | B | Std. Error | Beta | | | Tolerance | VIF |
| 1 | (Constant) | .692 | 4.216 | | .164 | .870 | | |
| | Daya Tarik/ Sikap Pribadi/ Personal Attitude | .406 | .140 | .255 | 2.902 | .005 | .646 | 1.549 |
| | Persepsi Norma Sosial/ Subjective Norm | .121 | .082 | .114 | 1.482 | .141 | .850 | 1.176 |
| | Persepsi Kendali Perilaku/ Perceived Behavioral Control | .257 | .052 | .449 | 4.912 | .000 | .596 | 1.678 |

a. Dependent Variable: Intensi Berwirausaha

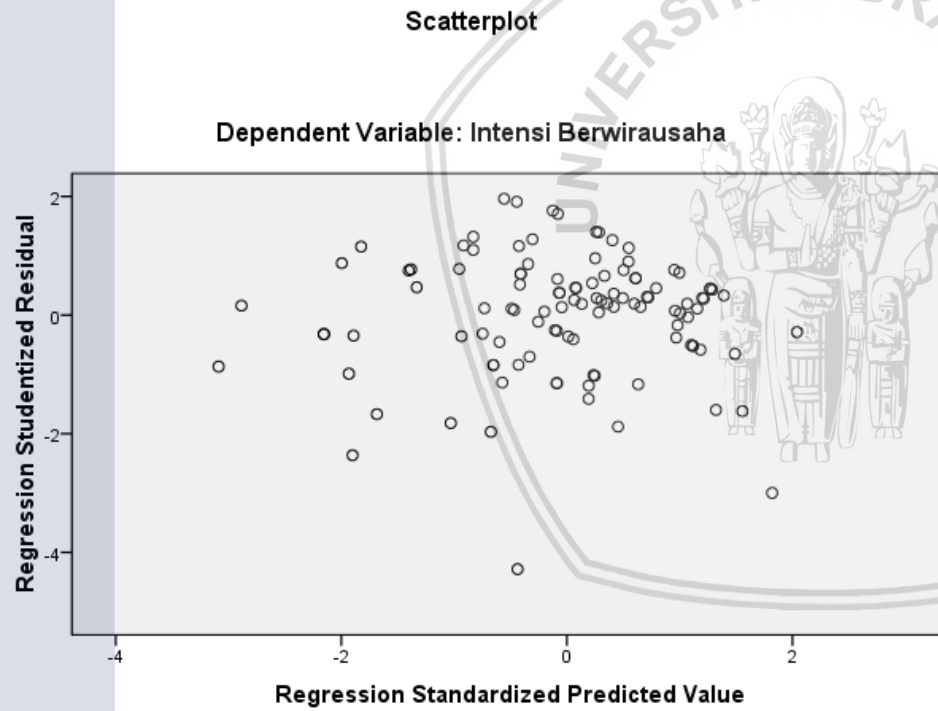
Output SPSS Uji heteroskedastisitas

Dengan uji glejser

| Coefficients ^a | | | | | |
|---------------------------|--|-----------------------------|------------|---------------------------|------|
| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | Sig. |
| | | B | Std. Error | Beta | |
| 1 | (Constant) | 5.440 | 2.700 | | .046 |
| | Daya Tarik/ Sikap Pribadi/ Personal Attitude | .109 | .090 | .143 | .228 |
| | Persepsi Norma Sosial/ Subjective Norm | -.024 | .052 | -.047 | .649 |
| | Persepsi Kendali Perilaku/ Perceived Behavioral Control | -.065 | .033 | -.240 | .054 |

a. Dependent Variable: Abs_Res

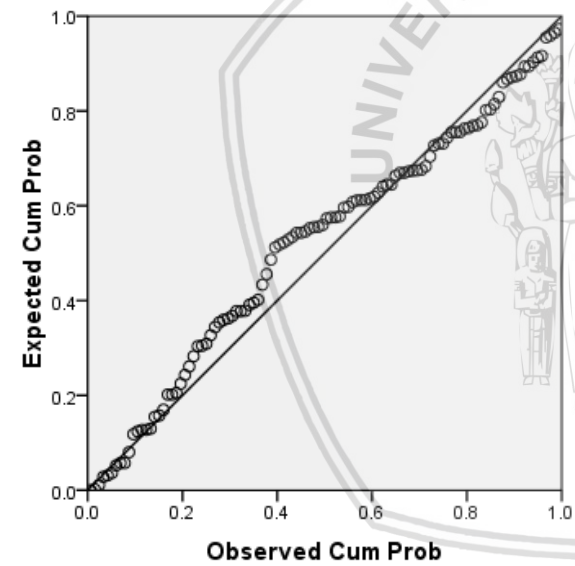
Dengan Uji Scatterplot



Output SPSS Uji Normalitas P Plot

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual

Dependent Variable: Intensi Berwirausaha



Output SPSS Uji T

| Coefficients ^a | | | | | |
|---------------------------|--|-----------------------------|------------|---------------------------|------|
| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | Sig. |
| | | B | Std. Error | Beta | |
| 1 | (Constant) | .692 | 4.216 | | .870 |
| | Daya Tarik/ Sikap Pribadi/ Personal Attitude | .406 | .140 | .255 | .005 |
| | Persepsi Norma Sosial/ Subjective Norm | .121 | .082 | .114 | .141 |
| | Persepsi Kendali Perilaku/ Perceived Behavioral Control | .257 | .052 | .449 | .000 |

a. Dependent Variable: Intensi Berwirausaha

Output SPSS Uji F

| ANOVA ^b | | | | | | |
|--------------------|------------|----------------|-----|-------------|--------|------|
| Model | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
| 1 | Regression | 1972.024 | 3 | 657.341 | 31.464 | .000 |
| | Residual | 2214.567 | 106 | 20.892 | | |
| | Total | 4186.591 | 109 | | | |

a. Predictors: (Constant), Persepsi Kendali Perilaku/ Perceived Behavioral Control, Persepsi Norma Sosial/ Subjective Norm, Daya Tarik/ Sikap Pribadi/ Personal Attitude

b. Dependent Variable: Intensi Berwirausaha

